

Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116536335>

CA1
YC11
-B18

(192)

Government
Publications



First Session
Thirty-sixth Parliament, 1997-98

Première session de la
trente-sixième législature, 1997-1998

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banking, Trade and Commerce

Banques et du commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Vancouver, Thursday, October 29, 1998

Vancouver, le jeudi 29 octobre 1998

Issue No. 35

Fascicule n° 35

Fiftieth meeting on:

Cinquatième réunion concernant:

Examination of the present state of the financial
system in Canada (Task Force on the Future
of the Canadian Financial Services Sector)

L'examen de l'état du système financier canadien
(Groupe de travail sur l'avenir du secteur
des services financiers canadien)

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable David Tkachuk, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	Kenny
Austin, P.C.	Kolber
Callbeck	Kroft
* Graham, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Carstairs)	(or Kinsella (acting))
Hervieux-Payette, P.C.	Meighen
Kelleher, P.C.	Oliver

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable David Tkachuk

et

Les honorables sénateurs:

Angus	Kenny
Austin, c.p.	Kolber
Callbeck	Kroft
* Graham, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Carstairs)	(ou Kinsella (suppléant))
Hervieux-Payette, c.p.	Meighen
Kelleher, c.p.	Oliver

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

VANCOUVER, Wednesday, October 29, 1998
(70)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. in the Innes Thompson Room of the Delta Vancouver, Vancouver, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen, Oliver, and Tkachuk (10).

Other senators present: The Honourable Senators Carney, P.C. and St. Germain, P.C. (2).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the British Columbia and Alberta Securities Commissions:

Mr. Douglas M. Hyndman, Chair, British Columbia Securities Commission;

Mr. William L. Hess, Chair, Alberta Securities Commission;
Ms Joyce Maykut.

From the Insurance Brokers Association of British Columbia:

Mr. Michael Megson, President;

Mr. Roger Finnie, Director;

Mr. C.J. (Chuck) Byrne, Executive Director;

Mr. Bruce Pollock, Deputy General Manager.

From the Federation of Canadian Independent Deposit Brokers:

Mr. Brad Minton, President;

Mr. Jack Rothenberg, Founding Member, Montreal.

From the Hongkong Bank of Canada:

Mr. Youssef A. Nasr, President and Chief Executive Officer.

From the Alberta Treasury Branch:

Mr. Robert Ascah, Senior Vice-President, Policy and Strategic Planning.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Mr. Hess made an opening statement and then, along with Mr. Hyndman and Ms Maykut, answered questions.

Mr. Megson made an opening statement and then, along with other witnesses, answered questions.

PROCÈS-VERBAL

VANCOUVER, le jeudi 29 octobre 1998
(70)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 9 heures à Vancouver, dans la salle Innes Thompson du Delta Vancouver, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen, Oliver et Tkachuk (10).

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Carney, c.p. et St. Germain, c.p. (2).

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

Des British Columbia and Alberta Securities Commissions:

M. Douglas M. Hyndman, président, British Columbia Securities Commission;

M. William L. Hess, président, Alberta Securities Commission;
Mme Joyce Maykut.

De l'Insurance Brokers Association of British Columbia:

M. Michael Megson, président;

M. Roger Finnie, directeur;

M. C.J. (Chuck) Byrne, directeur exécutif;

M. Bruce Pollock, sous-directeur général.

De la Federation of Canadian Independent Deposit Brokers:

M. Brad Minton, président;

M. Jack Rothenberg, membre fondateur, Montréal.

De la Banque Hongkong du Canada:

M. Youssef A. Nasr, président et chef de la direction.

De Alberta Treasury Branches:

M. Robert Ascah, vice-président principal, Politique et planification stratégique.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité reprend son examen de l'état du système financier canadien et plus particulièrement du rapport du groupe de travail sur l'avenir du secteur des Services financiers canadiens. (*Pour le texte intégral de l'ordre de renvoi, voir le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

M. Hess fait une déclaration et, avec l'aide de M. Hyndman et de Mme Maykut, répond ensuite aux questions.

M. Megson fait une déclaration et, avec l'aide des autres témoins, répond ensuite aux questions.

Mr. Rothenberg made an opening statement and then, along with Mr. Minton, answered questions.

Mr. Nasr made an opening statement and then answered questions.

Mr. Ascah made an opening statement and then answered questions.

At 12:45 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

M. Rothenberg fait une déclaration et, avec l'aide de M. Minton, répond ensuite aux questions.

M. Nasr fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

M. Ascah fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

À 12 h 45, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Gary Levy

Clerk of the Committee

EVIDENCE

VANCOUVER, Thursday October 29, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. to discuss the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Deputy Chairman*) in the Chair.
[English]

The Chairman: We are here for our second day of hearings in Vancouver on the MacKay report, the Report on the Task Force on the Future of Canadian Financial Services. This will be the last day of our hearings in the west, having spent a week in Eastern Canada, a week in western Canada and finishing off next week in Toronto and Ottawa.

Today, we will hear a number of significant witnesses from western Canada, from both Alberta and British Columbia, beginning with representatives of the Securities Commissions of Alberta and British Columbia. We will hear evidence from property and casualty insurance brokers. We will also hear from representatives of the Hongkong Bank and the Alberta Treasury Branch.

Our first witnesses this morning are the chairmen of the Alberta Securities Commission, Mr. Bill Hess; and the British Columbia Securities Commission, Mr. Doug Hyndman, accompanied by Ms Joyce Maykut.

Senator Tkachuk: There are two senators here this morning from British Columbia who are not on the Banking Committee. They must have been watching the proceedings. The two senators who have joined us, Senator Gerry St. Germain and Senator Pat Carney, will enliven the conversation. I wish to welcome you both, on behalf of the committee.

The Chairman: We are delighted to have you here Mr. Hyndman and Mr. Hess. Please proceed with your presentation.

Mr. Douglas Hyndman, Chairman, British Columbia Securities Commission: We have been working with our colleagues in other provinces to develop a joint proposal that responds in part to the MacKay report. My colleague, Bill Hess from Alberta, will make an opening statement and then both of us will be pleased to entertain questions.

Mr. William Hess, Chairman, Alberta Securities Commission: It is an honour to appear again before this committee. I am reminded that the last time I appeared before the Senate Banking Committee, I was questioned about two projects that were current at the time. One was the development of the electronic filing system by the securities regulators, the other was a proposal for a national securities commission. I am pleased to report that one of those projects is up and running and working very well; the other one seems to have died for lack of interest. However, since that time, securities regulation and regulators have been busy.

TÉMOIGNAGES

VANCOUVER, le jeudi 29 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 9 heures pour discuter de l'état actuel du système financier au Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (*vice-président*) occupe le fauteuil.
[Traduction]

Le président: Nous entamons une deuxième journée d'audience à Vancouver sur le rapport MacKay, le Rapport sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens. Ce sera notre dernier jour d'audience dans l'Ouest, après avoir passé une semaine dans l'est du Canada et une semaine dans l'ouest du Canada, et nous concluons la semaine prochaine à Toronto et à Ottawa.

Nous entendrons aujourd'hui des témoins importants provenant de l'Ouest du Canada, soit l'Alberta et la Colombie-Britannique. Nous commencerons par des représentants des commissions des valeurs mobilières de l'Alberta et de la Colombie-Britannique. Nous entendrons les témoignages de courtiers en assurance des biens et en assurance risques divers. Nous entendrons aussi des représentants de la Banque Hongkong et de l'Alberta Treasury Branch.

Nos premiers témoins ce matin sont le président de l'Alberta Securities Commission, M. Bill Hess, et de la British Columbia Securities Commission, M. Doug Hyndman; ceux-ci sont accompagnés de Mme Joyce Maykut.

Le sénateur Tkachuk: Deux sénateurs de la Colombie-Britannique, qui ne font pas partie du Comité des banques, sont ici ce matin. Ils doivent surveiller les travaux. Les deux sénateurs qui se sont joints à nous, le sénateur Gerry St. Germain et le sénateur Pat Carney, animeront la conversation. Au nom du comité, je vous souhaite la bienvenue à tous deux.

Le président: Nous sommes ravis de votre présence, monsieur Hyndman et monsieur Hess. Veuillez livrer votre exposé.

M. Douglas Hyndman, président, British Columbia Securities Commission: Nous avons travaillé avec des collègues d'autres provinces pour élaborer une proposition conjointe qui répond en partie au rapport MacKay. Mon collègue, Bill Hess de l'Alberta, présentera l'introduction et, par la suite, nous répondrons ensemble à vos questions.

M. William Hess, président, Alberta Securities Commission: C'est un honneur de témoigner à nouveau devant ce comité. Je me rappelle que la dernière fois que j'ai comparu devant le Comité sénatorial des banques, j'ai été questionné à propos de deux projets qui étaient en cours à ce moment. L'un concernait l'élaboration d'un système de dépôt électronique par les organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières, l'autre était une proposition concernant la création d'une commission nationale des valeurs mobilières. Il me fait plaisir de signaler que l'un de ces projets est en place et fonctionne très bien; l'autre semble être mort en raison d'un manque d'intérêt. Quoi qu'il en soit, depuis ce temps, les

Perhaps honourable senators have heard about our increased efforts to bring about a more efficient and effective regulatory regime which has two components. One is the electronic filing that we talked about last time. The other is what we refer to as a mutual alliance system. Both are to achieve a similar goal, namely, to make the system for the users transparent and easily accessible. Our new system, which is in its first operation phases, has been dubbed by many in the press as "virtual national securities commission."

The vast improvements in the efficiency and harmonization of securities regulation is relevant to some of the recommendations in the MacKay report, and certain other related matters which are of extreme importance to Canadian consumers of financial products. Several recommendations in the report deal with consumer protection issues and improving the framework for regulation of the financial services sector in Canada.

The report also recognizes that there are areas of regulatory overlap and urges a rationalization. The CSA, which is the umbrella group of securities regulators in all the provinces and territories of Canada, believe that the task force report reinforces a need to fundamentally reassess how financial services regulation is done in Canada, looking at not only why regulation is done, but by whom.

The concerns of the current regulators are based on the old four-pillar system of financial services. The present institutional structures of regulators was focused and aligned with the way the pillars used to be. Deregulation, competition and innovation has blurred the boundaries between both products and services and the institutions, and it is for this reason that regulation must be reviewed at the same time.

The objective of maintaining the soundness of the financial system is met by prudential regulation by both the provincial and federal insurance deposit-taking regulators. However, we recognize that there is some duplication and overlap issues that must be addressed on the prudential side. Unfortunately — and, this is our main point — market regulation as it applies to financial products and services is more diverse. It is duplicative and often inconsistent, and we believe there is evidence of significant gaps in the regulatory system. The level of market regulation of products and services provided by deposit-taking institution regulators is materially less than the regulation of other financial products.

organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières ont eu du pain sur la planche.

Les honorables sénateurs ont peut-être entendu parler de nos efforts soutenus visant à mettre en place un régime de réglementation efficace composé de deux éléments. L'un de ceux-ci est le dépôt électronique, dont nous avons parlé la dernière fois; l'autre est ce que nous appelons le système d'alliance mutuelle. Les deux visent le même objectif, celui de rendre le système plus transparent pour les utilisateurs et plus facilement accessible. Notre nouveau système, qui en est aux premières phases de fonctionnement, a été surnommé par bon nombre de membres de la presse la «commission nationale virtuelle des valeurs mobilières».

Les améliorations énormes en ce qui concerne l'efficacité et l'harmonisation de la réglementation des valeurs mobilières découlent de certaines des recommandations du rapport MacKay, alors qu'un certain nombre d'autres sont liées à des sujets qui sont extrêmement importants pour les consommateurs canadiens de produits financiers. Plusieurs des recommandations du rapport ont trait à la protection du consommateur et à l'amélioration du cadre réglementaire du secteur des services financiers au Canada.

Ce rapport reconnaît également qu'il existe des chevauchements en matière de réglementation et qu'une rationalisation est urgente. Canadian Securities Administrator (CSA), groupe qui chapeaute les organismes de réglementation des valeurs mobilières dans les provinces et les territoires du Canada, croit que le rapport du groupe de travail renforce la nécessité de réévaluer en profondeur la façon dont la réglementation des services financiers se fait au Canada, en regardant non seulement pourquoi des règlements sont élaborés, mais par qui.

Les préoccupations des organismes de réglementation se fondent sur l'ancien système des quatre piliers des services financiers. Les structures institutionnelles des organismes de réglementation ont été élaborées en fonction de ces quatre piliers. La déréglementation, la compétitivité et l'innovation estompent les frontières entre d'un côté les produits et les services et de l'autre les institutions, et c'est pour cette raison que la réglementation doit être revue.

L'objectif du maintien de la stabilité du système financier est rempli par la réglementation prudentielle adoptée par les organismes de réglementation des institutions de dépôt, tant au niveau provincial que fédéral. Cependant, nous reconnaissons qu'il existe des duplications et des chevauchements qui doivent être traités sous l'angle de la prudence. Malheureusement — et c'est notre principal point — la réglementation du marché pour ce qui est des produits et des services financiers est plus diversifiée. On y trouve des duplications et des incohérences, et nous croyons qu'il y a des lacunes importantes dans le système réglementaire. Le degré de réglementation du marché des produits et services financiers, réglementation du ressort des organismes de réglementation des institutions de dépôt, est moindre que celui de la réglementation des autres produits financiers.

We believe that a regulatory structure must promote the soundness of the financial system, enhance market efficiency, while ensuring an appropriate level of investor protection. A regulatory system must be flexible. It must be applied consistently and fairly. This includes the principle that, to the extent that institutions perform similar functions or offer similar products, they should be regulated in similar ways. Regulation should be cost effective and it should make use of existing expertise, experience and resources. Finally, duplication that can be eliminated should be eliminated.

The CSA will be preparing and presenting a paper this fall that will present our collective views along the lines that were outlined today, namely, a view towards a more efficient regulatory structure that would be achieved by dividing responsibilities along the lines of the recent Australian model and separate prudential regulation and market regulation, but making them consistent across the board.

Market regulation for all financial service providers should be assumed by the provinces and territories. The market regulator would be responsible for all market contact, integrity of markets and consumer protection. Efficient and effective market regulation would be achieved by consolidating within each province or territory the existing regulators for market integrity and consumer protection, principally the securities and insurance regulators. The resulting provincial-based regulators would then coordinate and harmonize on the basis of the model that I outlined to you before, namely, the virtual national securities commission.

To the extent necessary, transfers of regulatory authority would have to take place between the different levels of government. This market regulatory organization would take a functional approach to regulation which would result in consistent regulation across product lines with flexibility to accommodate differences between products and to facilitate financial integration and innovation, and would promote commercial certainty to market participants and provide clarity to investors.

The benefits to Canadian consumers as a result of our proposal are obvious. There would be one market regulator to deal with matters of concern to consumers. There would be a common disclosure regime across products, which would make it easier for the consumer to do comparative shopping. It would also provide a level playing field between institutions that would increase competition, which would be of benefit to the consumers.

The Chairman: Thank you, Mr. Hess. You have given us a lot of room for questions.

Senator Meighen: Could you bring me up to date on the progress that has been made across the country, particularly in your jurisdictions, with respect to electronic filing?

Nous croyons qu'une structure réglementaire doit valoriser la stabilité du système financier, accroître l'efficacité du marché, tout en assurant aux investisseurs un degré de protection approprié. Un système de réglementation doit être flexible. Il doit s'appliquer de façon uniforme et cohérente. Ceci inclut le principe que, dans la mesure où des institutions exercent des fonctions similaires ou offrent des produits similaires, elles doivent être réglementées de la même façon. La réglementation doit être rentable et elle doit tirer parti de l'expertise et des ressources existantes. Finalement, la duplication qu'il est possible d'éliminer doit être éliminée.

CSA prépare actuellement un document qui expliquera nos points de vue collectifs de même que les grandes lignes qui sont exposées aujourd'hui, à savoir une orientation vers une plus grande efficacité de la structure réglementaire que l'on pourrait obtenir en répartissant les responsabilités selon le récent modèle australien, ainsi qu'en séparant la réglementation prudentielle et la réglementation du marché, tout en assurant leur cohérence générale.

La réglementation du marché pour tous les fournisseurs de services financiers devrait être assumée par les provinces et les territoires. L'organisme de réglementation serait responsable des contacts avec le marché, de l'intégrité des marchés et de la protection du consommateur. On peut réaliser une réglementation efficace des marchés en regroupant les organismes de réglementation au sein de chaque province et de chaque territoire pour ce qui est de l'intégrité des marchés et de la protection du consommateur, principalement les organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières et de l'assurance. Les organismes de réglementation provinciaux qui en découleraient verraient à la coordination et à l'harmonisation sur la base du modèle que j'ai proposé plus tôt, à savoir la Commission nationale virtuelle des valeurs mobilières.

Dans la mesure où c'est nécessaire, le transfert des pouvoirs de réglementation devrait avoir lieu entre les différents niveaux de gouvernement. L'organisme de réglementation du marché adopterait une approche fonctionnelle, ce qui amènerait une réglementation cohérente des gammes de produits, tout en faisant preuve de flexibilité pour tenir compte des différences entre les produits et pour faciliter l'intégration financière et l'innovation. Ce serait aussi une façon d'encourager la confiance des participants au marché et de donner une vision claire aux investisseurs.

Les avantages qu'en retireraient les consommateurs canadiens sont évidents. Un seul organisme de réglementation s'occuperait de la protection du consommateur. Il y aurait un régime commun de divulgation pour tous les produits, ce qui permettrait aux clients de comparer plus facilement. Les règles du jeu seraient alors les mêmes pour toutes les institutions, ce qui accroîtrait la concurrence et, incidemment, serait profitable pour les consommateurs.

Le président: Merci, monsieur Hess. Vous ouvrez la porte à bien des questions.

Le sénateur Meighen: Pourriez-vous me dire où en est le dépôt électronique à la grandeur du pays, et en particulier dans vos organismes?

Mr. Hess: There has been in place for a number of years now a Windows based system called SEDAR. At this point in time, it provides for the electronic filing of prospectuses and some continuous disclosure documents. It means that there are no longer the multiple packages of documents flying around the country when there is a prospectus filing. A service provider, usually a law firm, would do the filing through the electronic system. Obviously, it is of benefit on the issuing of prospectuses, but it is also a public information access. If you type in SEDAR on your Internet access, it will bring up SEDAR and you can access any documentation. I use it myself sometimes when I am phoned and asked questions on companies. It increases transparency, it increases access and information to the public, and it facilitates financing. The SEDAR system will be extended to other types of filings.

Regulators are also looking at other areas to use electronics to improve the regulatory structure. We will be looking at insider filing and registration systems for brokers. Under the virtual national securities commission, we are looking at our own communications to make it work. In many respects, the virtual system is like branch offices of the same organization. The B.C. Commission will be clearing prospectuses and registering people living here on our behalf if they want to conduct business in Alberta. The bottom line is that we are using technology.

Senator Meighen: You say that you are looking at insider trading. That is an area of particular interest to us. Under the present rules, in some jurisdictions you do not have to file until the first 10 days of the month following the month in which the trade was carried out. That is a long time and it can be a long time away from the date of the trade, so the timeliness is gone. When you say that you are looking at it, is it chiefly a funding or a technical or a political, small "p" problem?

Mr. Hess: It is probably a funding issue. We are at the stage now where we are getting close to asking for and receiving proposals. It is funding not only in developing the system but also in figuring out how the system is will work and who will pay for it on an ongoing basis. SEDAR works on a user-fee basis. However, it is not as easy when you are dealing with an issue such as insiders, because insiders do not need to be part of the system. We must ensure that it works for everyone and that the information is available for everyone.

The issue you talked about, namely, different times for filing, is being addressed separately through legislation. We hope to go to the 10 days after the trade date. I appreciate that people think this is a long time, but there are issues involved in that, too. If you are travelling, when does your broker execute the trade? When

M. Hess: Le système est en place depuis un certain nombre d'années maintenant, système fonctionnant sous Windows et portant le nom de SEDAR. Pour le moment, ce système sert au dépôt électronique des prospectus et de certains documents relatifs à l'obligation d'information continue. Il n'y a donc plus de paquets de documents qui se promènent dans le pays lorsqu'il y a un dépôt de prospectus. Un fournisseur de services, habituellement un cabinet d'avocats, effectue le dépôt par l'entremise du système électronique. Évidemment, c'est un avantage pour ceux qui délivrent des prospectus, mais c'est aussi une forme d'accès à l'information pour le public. Si vous tapez SEDAR sur Internet, vous serez dirigé vers SEDAR et aurez accès à toute la documentation. Il m'arrive de l'utiliser lorsque l'on me pose des questions au téléphone sur des sociétés. On accroît ainsi la transparence, on facilite l'accès à l'information pour le public et on facilite le financement. Le système SEDAR sera étendu à d'autres types de dépôt.

Les organismes de réglementation examinent la possibilité d'utiliser l'électronique pour améliorer d'autres secteurs de la structure réglementaire. Nous considérons cette possibilité au chapitre du dépôt des déclarations d'initié et des systèmes d'inscription des courtiers. Pour ce qui est de la commission nationale virtuelle des valeurs mobilières, nous étudions la possibilité de l'utiliser pour nos propres communications. À bien des égards, le système virtuel est comme un réseau de bureaux locaux du même organisme. La commission de la Colombie-Britannique autorisera les prospectus et, en notre nom, inscrira les gens qui vivent ici qui désirent faire des affaires en Alberta. Ce qui importe c'est que nous utilisons la technologie.

Le sénateur Meighen: Vous dites que vous examinez la possibilité d'inclure les déclarations d'initié. C'est un domaine qui nous intéresse particulièrement. En vertu des règles actuelles, dans certaines provinces, vous n'êtes pas obligé de déposer avant le dixième jour du mois suivant le mois où la transaction a eu lieu. C'est une longue période qui peut nous amener assez loin de la date de la transaction, et faire en sorte que l'opportunité soit passée. Lorsque vous dites que vous examinez cette possibilité, s'agit-il principalement d'un problème technique, financier ou politique, d'un problème de premier niveau?

M. Hess: C'est probablement une question de financement. Nous en sommes présentement à l'étape de demander et de recevoir des propositions. Il s'agit d'une question de financement non seulement en ce qui a trait au développement du système mais aussi relativement à l'établissement du fonctionnement de ce système ainsi qu'à la désignation de ceux qui vont le financer sur une base permanente. SEDAR travaille actuellement sur une politique de frais d'utilisation. Toutefois, ce n'est pas aussi simple lorsque vous traitez d'une question comme celle des initiés, parce que les initiés ne doivent pas faire partie du système. Nous devons garantir que le système est fonctionnel pour tous et que l'information est disponible pour tous.

Le problème dont vous avez parlé, soit des délais différents pour le dépôt, est traité de façon distincte par la législation. Nous espérons obtenir le délai de 10 jours après la transaction. Je sais que certaines personnes considèrent qu'il s'agit d'un long délai, mais il y a aussi des problèmes dont il faut tenir compte. Si vous

were you aware of the information? You might think that it can be instantaneous, but do not forget that we have T plus three settlement. You may phone your broker today, but the trade may actually take place at some other point in time. I do not suspect it will ever be instantaneous.

Senator Meighen: It occurred to me that if you had the obligation, you — the person doing the trading, not the broker — had the obligation to register those companies in which you were an insider. Consequently, any trade that took place in those companies would automatically trigger an insider report filing. On the surface, does that strike you as being a difficult thing to achieve?

Mr. Hess: Again, it is an issue of the timing. When does the trade take place? You may phone your broker today, but your actual trade may only take place this week.

Senator Meighen: Since it involves a company in which I am an insider, would it trigger the filing when that trade occurs?

Mr. Hess: Yes; I agree.

Mr. Hyndman: We have been exploring with the stock exchanges the possibility of building into the exchange trading and reporting systems the concept of what we call real-time declaration. Individuals who have accounts at brokerage firms would have to identify those for which they are insiders. When a trade is put through the system — and most if not all the exchanges now have electronic trading systems — the order would be marked as an insider order. When that is executed, it would be recorded in the system and the exchanges could report daily, or whatever, to the individuals who are doing the trading, at least the volume of trading on either side of the market by insiders. This would be very useful market information. It presents some technical complexities in doing that, but probably more important from the exchanges point of view, they are concerned about where that puts them vis-à-vis U.S. exchanges, which do not have that requirement at the moment. When there are a lot of companies interlisted on both exchanges, they are afraid of having trading volume diverted to the U.S. exchanges by insiders who would just as soon their trades were not declared on a daily basis. I think the exchanges are probably in favour in principle, but they would like to see us negotiate this with our friends south of the border, in particular, to try to have a North America-wide standard. That will take a little longer, perhaps.

Senator Kenny: You described the system that I was going to ask you about. Essentially, it would be to notify your broker that you are insider. When the trade is executed, the disclosure automatically takes place. That would seem to be a plus and an argument in favour of our exchanges, rather than a detriment. A lot of large institutions would like to have that information the day it happens and would be quite supportive of our exchanges if they

êtes en voyage, quand le courtier exécute-t-il la transaction? Quand avez-vous été mis au courant? Vous pensez peut-être que c'est instantané, mais n'oubliez pas que nous avons une entente T plus trois. Vous pouvez appeler votre courtier aujourd'hui, mais la transaction peut en réalité être exécutée à un autre moment. Je ne m'attends pas à ce qu'un jour ce puisse être instantané.

Le sénateur Meighen: Il m'est venu à l'esprit que si vous aviez l'obligation — la personne qui fait la transaction, pas le courtier — si vous aviez l'obligation d'enregistrer les compagnies dans lesquelles vous êtes un initié. Conséquemment, toutes les transactions qui surviendraient dans ces sociétés déclencheraient automatiquement le dépôt d'une déclaration d'initié. À première vue, cela vous semble-t-il une chose difficile à réaliser?

M. Hess: Je le répète, c'est une question de synchronisation. Quand la transaction a-t-elle lieu? Vous pouvez appeler votre courtier aujourd'hui, mais la transaction peut être effectuée seulement la semaine suivante.

Le sénateur Meighen: S'il s'agit d'une société dans laquelle je suis un initié, cela déclencherait-il le dépôt lorsque la transaction est exécutée.

M. Hess: Oui, j'en conviens.

M. Hyndman: Nous explorons avec la bourse la possibilité d'introduire dans les systèmes de production des rapports sur les transactions le concept de la déclaration en temps réel. Ceux qui détiennent des comptes auprès de sociétés de courtage seraient dans l'obligation d'identifier les sociétés pour lesquelles ils sont des initiés. Lorsqu'une transaction serait entrée dans le système — et la plupart, sinon toutes les bourses, ont maintenant des systèmes de transactions électroniques — l'ordre serait identifié comme un ordre d'initié. Au moment de son exécution, l'ordre serait enregistré dans le système et les bourses pourraient produire des rapports quotidiens, ou selon les besoins, aux individus qui effectuent la transaction, au moins le volume de la transaction pour chaque partie concernée par la transaction effectuée par un initié. Ce serait une information très utile pour le marché. La mise sur pied d'un tel système présenterait des difficultés techniques, mais les difficultés les plus importantes viendraient probablement des bourses qui devraient considérer les conséquences qui pourraient découler de ce système par rapport aux bourses américaines, qui n'ont pas une telle exigence pour le moment. Dans les cas où un grand nombre de sociétés sont intercotées aux deux bourses, elles craignent qu'un certain nombre de transactions soient détournées vers les bourses américaines par les initiés, parce que les transactions n'y sont pas déclarées sur une base quotidienne. Je pense que les bourses sont d'accord avec le principe, mais elles aimeraient nous voir négocier avec leurs homologues américaines, en particulier, pour essayer d'obtenir une norme nord-américaine. Cela prendra probablement un certain temps.

Le sénateur Kenny: Vous avez décrit le système pour lequel j'allais vous poser une question. Essentiellement, il s'agirait d'aviser votre courtier que vous êtes un initié. Au moment de la transaction, la divulgation aurait lieu automatiquement. Il me semble que ce serait un plus et un argument en faveur de nos bourses, plutôt qu'à leur détriment. Un grand nombre d'institutions aimeraient disposer de cette information le jour où

had that feature, rather than it being a negative one and having people saying, "Because of early disclosure I will make this trade in New York or some place else." What you are telling us is that people really want to avoid disclosing or the exchanges are afraid that people will want to avoid disclosing.

Mr. Hyndman: That is their concern. They have more general concerns about competition for trading volume, for order flow between themselves and the U.S. exchanges. We owe it to them to at least explore that issue before pushing them into this.

Senator Meighen: You described the type of market regulation based on a functional approach that you are working towards. Is this something that we could look forward to in a matter of a few years or months or a decade? How much government action is required before you can put it into effect at the provincial level?

Mr. Hess: What we would need would probably involve the federal level as well. To make it clear, what we would be talking about is consumer protection regulation of all financial products. Let me use an example. We have a fairly sophisticated regulatory regime with respect to disclosure, conflicts of interest, qualifications of sales people and know-your-client rules in the mutual fund area. There is a pooled investment product which is regulated and regulation is increasing. We have seg funds which are sold by insurance companies, less regulated. We have GICs that are not traditional GICs, but the rate of return is linked to a stock index. That also is a pooled investment, and I would submit that it is totally unregulated. Maybe there is some disclosure about how the rate of return will be calculated, but that is it. There are little or no proficiency standards, no know-your-client standards. That is a similar function that needs to be regulated in a similar way. That is obvious. You can do it by having three different regulators performing the same function and having them get together and have this massive group of regulators, or you can streamline it, reduce duplication, eliminate duplication and eliminate the gaps that may appear between them by having it done by one regulator. It covers banks, which are federally regulated; insurance companies, which are provincially and federally regulated; and securities dealers, which are provincially regulated. It needs cooperation. How long would that take?

Senator Meighen: Well, I am an optimist. I think I will live to see it — at least, I hope so.

Mr. Hess: Compared to a national securities commission, what we are talking about here is function, not structure. We are also talking about something that we believe is more likely to happen, and certainly more likely to achieve full participation by all the jurisdictions than other proposals which were just structural in nature. No one ever got around to talking about function.

survient la transaction et soutiendraient nos bourses si elles étaient dotées de cette caractéristique, plutôt que de considérer cela comme un élément négatif et d'entendre les gens dire: «En raison de la divulgation instantanée, je vais exécuter cette transaction à New York ou ailleurs.» Ce que vous nous dites, c'est que les gens veulent vraiment éviter la divulgation ou que les bourses craignent que les gens veuillent éviter la divulgation.

M. Hyndman: C'est ce qui les préoccupe. De façon générale, elles se préoccupent davantage de la concurrence pour le volume de transactions, du flot des ordres entre elles-mêmes et les bourses américaines. Nous leur devons d'au moins explorer la question avant de les engager dans ceci.

Le sénateur Meighen: Vous avez décrit le genre de réglementation du marché fondée sur une approche fonctionnelle vers laquelle vous vous orientez. Est-ce quelque chose qui pourra se faire dans quelques années, quelques mois ou dix ans? Quelle mesure doit prendre le gouvernement avant que nous puissions appliquer un tel régime au niveau provincial?

M. Hess: Ce dont nous aurons besoin nécessitera probablement aussi la participation du niveau fédéral. Dans les faits, ce dont nous parlons c'est de la réglementation de la protection du consommateur en matière de produits financiers. Laissez-moi utiliser un exemple. Nous avons un régime assez perfectionné pour ce qui est de la divulgation, les conflits d'intérêt, les qualifications des vendeurs et les règles de la notoriété du client dans le secteur des fonds communs. Nous avons un produit de placement commun qui est réglementé et qui le sera encore davantage. Nous avons des fonds distincts qui sont vendus par des compagnies d'assurance, moins réglementées. Nous avons des CPG qui ne sont pas des CPG traditionnels, dont le taux de rendement est lié à l'indice boursier. C'est aussi un véhicule de placement commun, et je vous dirais qu'il est totalement déréglementé. Il y a peut-être une certaine forme de divulgation sur la façon dont le taux de rendement est calculé, mais c'est tout. Il y a peu ou pas de normes de compétence, pas de normes relativement à la notoriété du client. C'est une fonction similaire qui doit être réglementée de façon similaire. C'est évident. Vous pouvez y arriver à l'aide de trois organismes de réglementation différents qui ont la même fonction, en les regroupant, ou vous pouvez rationaliser, réduire les duplications, éliminer les duplications et éliminer les failles qui peuvent apparaître entre eux en confiant la réglementation à un seul organisme. Il touche les banques, qui sont réglementées au niveau fédéral; les compagnies d'assurances, qui sont réglementées au niveau provincial; et les courtiers de valeurs mobilières, qui sont réglementés au niveau provincial. Il faut établir une collaboration. Combien de temps cela prendra-t-il?

Le sénateur Meighen: Je suis un optimiste. Je pense que je vivrai pour voir cela, du moins, je l'espère.

M. Hess: Si l'on compare avec une commission des valeurs mobilières, ce dont nous parlons aujourd'hui est une question de fonction, pas de structure. Nous parlons aussi de quelque chose qui a plus de chances d'arriver, et certainement plus de chances de recueillir une pleine participation de toutes les entités concernées que d'autres propositions qui ne touchent que la structure. Personne ne s'est encore penché sur la fonction.

Senator Meighen: Is Quebec involved in the CSA?

Mr. Hess: Yes. They are an active member and they are working with us and will be involved with us on the paper.

Senator Meighen: Thank you.

The Chairman: I have a supplementary question based on your last response. I want to be clear about what you are saying. Safety and soundness or prudential regulation of federally chartered financial institutions would continue to rest with the federal regulator; market regulation or regulation of securities type products would continue to rest at the provincial level. It is the consumer that I am puzzled about.

You seem to be suggesting that consumer protection would be exclusively a provincial responsibility or provincially regulated. Is that a legal constitutional argument — and it seems to me that it might not work — or is there some other reason for suggesting that regulation of consumer protection is something that the federal government should not be involved in?

Mr. Hess: We are not dealing with constitutional issues.

The Chairman: That is an enormous relief to someone with my background.

Mr. Hess: We are dealing with a practical issue here. We have the most sophisticated and the best funded — at least in four provinces — financial consumer protection regulators, which are the securities commissions.

We are suggesting that both levels of government should hire the best people and hire one entity to do the financial consumer regulation. On the prudential side, we think prudential regulation has less in the way of gaps. A good job is being done on prudential regulation by both the provinces and the federal government. If they want to combine entities — that is, if the provinces want to follow the lead of some and move the prudential regulation into the federal domain — that is fine. It may reduce duplication. However, we are saying that in the area within which there are the biggest gaps, there is only one body currently, namely, the securities commission, which regulates financial consumer products adequately. Hire them to do it; get rid of them; hire someone else to do it; or, alternatively, develop numerous agencies at both the federal and provincial level, but let us hear no more criticism of duplication of securities regulation if you are to pile on more duplication.

The Chairman: Perhaps I can try a concrete example to make sure I understand what you are saying. The MacKay report talks about a number of things. It talks about privacy, coercive tied selling. In some ways you can think of their appeal for plain language documents as an element of consumer regulation. Are

Le sénateur Meighen: Est-ce que le Québec participe aux travaux des CSA?

M. Hess: Oui. C'est un membre actif qui travaille avec nous et qui participera à la rédaction du document.

Le sénateur Meighen: Merci.

Le président: J'ai une question supplémentaire découlant de votre dernière réponse. Je veux bien comprendre ce que vous dites. La solidité et la stabilité financières ou la réglementation prudentielle des institutions financières régies par une charte fédérale continueront de relever d'un organisme de réglementation fédéral; la réglementation du marché ou la réglementation des valeurs mobilières continuera de se faire au niveau provincial. C'est pour le consommateur que je me pose des questions.

Vous semblez suggérer que la protection du consommateur relèvera exclusivement de la compétence provinciale ou sera réglementée au niveau provincial. Est-ce en raison d'un argument constitutionnel juridique — et il me semble que cela ne fonctionnera peut-être pas — ou y a-t-il une autre raison pour laquelle la réglementation sur la protection du consommateur est quelque chose dans lequel le gouvernement fédéral ne doit pas participer?

M. Hess: Cela n'a rien à voir avec la question constitutionnelle.

Le président: C'est un énorme soulagement pour quelqu'un qui a mes antécédents.

M. Hess: C'est une question d'ordre pratique. Nous avons les plus perfectionnés et les mieux financés — au moins dans quatre provinces — des organismes de protection du consommateur au chapitre des finances, à savoir les commissions des valeurs mobilières.

Nous proposons que les deux niveaux de gouvernement engagent les gens les plus compétents et une entité pour voir à la réglementation sur la protection du consommateur dans le domaine financier. Sur le plan prudentiel, nous pensons que la réglementation prudentielle comporte moins de lacunes. Pour ce qui est de la réglementation prudentielle, les provinces et le gouvernement fédéral font du bon travail. S'ils veulent fusionner des entités — si les provinces veulent suivre l'exemple de certains et transférer la réglementation prudentielle dans le domaine fédéral — c'est bien. Ce pourrait être une façon de réduire la duplication. Cependant, nous disons que dans le domaine au sein duquel se trouvent les plus graves lacunes, il n'y a actuellement qu'un organisme, à savoir la commission des valeurs mobilières, qui réglemente adéquatement la protection du consommateur en matière de produits financiers. Engagez-les pour faire cela; débarrassez-vous d'eux; ou engagez quelqu'un d'autre pour le faire; ou, comme alternative, créez plusieurs organismes tant au niveau fédéral que provincial, mais ne nous parlez plus de la duplication en matière de réglementation des valeurs mobilières si vous rajoutez à la duplication.

Le président: Je peux vous proposer un exemple concret pour être bien certain de comprendre ce que vous dites. Le rapport MacKay aborde un certain nombre de choses. Il parle de respect de la vie privée, de la vente liée coercitive. D'une certaine façon, on peut interpréter leur appel à l'usage d'un langage clair comme

you suggesting that those types of issues should be regulated by the existing security commission? That strikes me as out of their normal territory. Alternatively, if I buy your position that there should be a single regulator, should that single regulator then be a joint federal-provincial organization of some kind?

Mr. Hess: First, on the consumer protection issues of tied selling and privacy, we already regulate those sorts of things to a degree. Conflicts of interest and rules about conflicts of interest are a big part of what we do with respect to regulation of securities sales. We do have the expertise in that.

The Chairman: Remember that we are not talking just about security sales here. We are talking about the sales of other products that clearly do not fall into the securities arena.

Mr. Hess: That is right. All financial products should be regulated on a similar basis. That is how they have done the Australian model. It is done at one level of government because they all agreed to do it at one level of government.

The Chairman: I wanted to be absolutely clear that I understood.

Senator Austin: We were in the U.K. talking to the FSA at a time when the FSA was a brand new idea and the Blair government had just introduced a universal regulator. I am soliciting your comments with respect to the underlying decision of the Blair government, which was to have a regulator with an institutional overview. It will also have its functional capacities, because the existing regulatory system will continue, but there will be an overview process which will be composed of the heads of those various functional and supervisory systems. The old saw in the business is that functions do not fail, institutions do. Do you have a perspective of what is happening in the U.K. or a comment on whether that kind of system would work for them or, in a more cooperative way, for us?

Mr. Hyndman: It is too early to tell whether or not the FSA will work. It is just being organized. In the world, we are looking at two different models of structuring financial services regulation. One is the British model, with the unified regulator that looks at both the prudential side of regulation and the market regulation side; and the other is the Australian model, where they split the two between two separate organizations.

One of the arguments for splitting the two organizations is that there are incompatibilities between the two functions. Historically, we see that in Canada, where the motivations of a prudential regulator are to preserve the institution to ensure that the institution does not fail. That often leads them to conceal

une réglementation en faveur de la protection du consommateur. Dites-vous que ce genre de problème devrait être réglementé par l'actuelle commission des valeurs mobilières? Il me semble que cela ne fait pas partie de leur champ de compétence normal. Sinon, si j'appuie votre proposition à l'effet qu'il n'y ait qu'un seul organisme de réglementation, est-ce que celui-ci devrait être une forme d'organisation conjointe fédérale-provinciale?

M. Hess: Premièrement, pour ce qui est des questions relatives à la protection du consommateur en matière de vente liée et de respect de la vie privée, dans une certaine mesure nous réglementons déjà ce genre de choses. Les conflits d'intérêts et les règles gouvernant les conflits d'intérêts constituent une partie importante de ce que nous faisons en matière de réglementation du commerce des valeurs mobilières. Nous avons une expertise dans ce domaine.

Le président: Rappelez-vous que nous ne parlons pas ici uniquement du commerce des valeurs mobilières. Nous parlons de la vente des autres produits qui ne font manifestement pas partie du domaine des valeurs mobilières.

M. Hess: C'est exact. Tous les produits financiers doivent être réglementés sur une base similaire. C'est ainsi qu'on procède dans le modèle australien. La réglementation se fait à un niveau de gouvernement parce qu'ils sont tous d'accord pour qu'il en soit ainsi.

Le président: Je veux être bien certain que je comprends.

Le sénateur Austin: Nous étions au Royaume-Uni, discutant avec les FSA, organisme qui en était à son tout début, et le gouvernement Blair venait d'introduire un organisme de réglementation universel. Je sollicite vos commentaires sur la décision sous-jacente du gouvernement Blair, qui doit avoir un organisme de réglementation assorti d'une vue d'ensemble institutionnelle. Il aura aussi ses capacités fonctionnelles, parce que le système de réglementation existant continuera d'exister, mais il y aura un processus d'ensemble qui sera composé des responsables des divers systèmes fonctionnels et de supervision. Dans les affaires, selon un vieux dicton, les fonctions n'échouent pas, mais les institutions échouent. Savez-vous ce qui se passe au Royaume-Uni ou avez-vous un commentaire à savoir si ce genre de système fonctionnerait pour eux ou, d'une façon plus coopérative, pour nous?

M. Hyndman: Il est trop tôt pour dire si les FSA ont de l'avenir. Leur organisation est toute récente. Dans le monde entier, nous étudions deux modèles différents de structuration de la réglementation des services financiers. L'un est le modèle britannique, c'est-à-dire un organisme de réglementation unique qui s'occupe à la fois de l'aspect prudentiel de la réglementation et de l'aspect réglementation du marché; l'autre est le modèle australien, où ces deux aspects sont régis par des organismes distincts.

L'un des arguments militait en faveur de la division en deux organismes est qu'il y a incompatibilité entre les deux fonctions. Historiquement, nous voyons qu'au Canada, les motivations de l'organisme de réglementation de l'aspect prudentiel sont de maintenir l'institution pour s'assurer qu'elle n'échoue pas. Ceci

information in order to avoid a run on a deposit-taking institution, whereas securities regulators are historically interested in disclosure. This has happened in the past, where trust companies got into financial difficulty and OSFI, for example, did not want anyone to say anything about it. The securities regulators are saying, "What about the shareholders?" We must get some information out there so that the trading is done on an informed basis.

It raises interesting issues if the same regulator is responsible for both functions. How are those conflicting motivations reconciled? We will see in the U.K. how that works out over time. For a number of reasons, the Australian model is probably more suitable for the Canadian context. There are some advantages to splitting prudential and market regulation. The federal-provincial context in which we operate in Canada probably lends itself easily to a division between federal regulation of prudential matters and provincial regulation of market conduct because we have an existing structure of securities commissions. If you leave it at the provincial level, it avoids the whole issue of negotiating transfers of jurisdiction and having provinces opt out as we had in the discussions a few years ago at the federal securities commission. It builds on existing expertise and the advantages of having a regionally based structure that is desirable for market regulation where you want to be close to the people you are regulating and close to the consumers for whose benefit the regulation was put in place. That is why we are leaning to the Australian model as one that Canada should adopt.

Mr. Hess: That is an excellent question. You have flushed out another part of our proposal to which I did not refer in my opening remarks. From what I have said, I hope this is not characterized as the provincial securities commissions trying to grab more turf. We are looking to improve regulation, both on the market side and the prudential side.

Reference was made to institutions failing. You realize that is the prudential side. That is the concern of the prudential regulator. At the other extreme is the market regulator, who does not care about the institution failing but does not want the customer to get ripped off. There is that dynamic.

I agree with you that the pillars have collapsed. We read frequently about the mergers on the business components of the bank. The Royal Bank did it this week. We are concerned about that and we have proposals to improve prudential regulation. We need to let OSFI in to the securities dealers. They do not have that access now and they must get the information from us. That will be part of it, too, namely, the close cooperation between the market regulators and the securities regulators.

les amène souvent à dissimuler de l'information en vue d'éviter des retraits massifs dans une institution de dépôt, alors que les organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières sont, de façon historique, intéressée à divulguer l'information. Ceci s'est produit dans le passé, lorsque des sociétés de fiducie ont connu des difficultés financières et que le BSIF, par exemple, empêchait quiconque de dire quoi que ce soit sur le sujet. Les organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières disent: «Que faites-vous des actionnaires?» Il faut donner de l'information pour que la transaction puisse se faire de façon éclairée.

Le fait que le même organisme de réglementation soit responsable des deux aspects soulève des questions intéressantes. Comment pouvons-nous concilier des motivations conflictuelles? Nous verrons avec le temps comment cela fonctionne au Royaume-Uni. Pour un certain nombre de raisons, le modèle australien est probablement mieux adapté au contexte canadien. Il y a des avantages à séparer la réglementation prudentielle et la réglementation du marché. Le contexte fédéral-provincial dans lequel nous évoluons se prête mieux à la distinction entre la réglementation des questions prudentielles au niveau fédéral et celle du marché au niveau des provinces, parce que nous disposons déjà de la structure des commissions des valeurs mobilières. Si nous laissons cette compétence au niveau provincial, on évite toute la question des transferts de compétence et des possibilités de retrait des provinces, comme il en a été question il y a quelques années à la commission fédérale des valeurs mobilières. On table ainsi sur l'expertise existante et sur les avantages qui découlent d'une structure régionale qui est souhaitable pour la réglementation du marché, où l'on veut être près des gens qui sont soumis à cette réglementation et près des consommateurs qui profitent de la réglementation qui a été mise en place. C'est pourquoi nous sommes enclins à penser que le Canada devrait adopter le modèle australien.

M. Hess: C'est une excellente question. Vous avez écarté une autre partie de notre proposition dont je n'ai pas parlé dans mon introduction. J'espère qu'on n'interprète pas ce que j'ai dit comme étant la volonté des commissions provinciales des valeurs mobilières d'essayer d'accaparer plus de territoire. Ce que nous voulons, c'est que la réglementation soit améliorée, que ce soit sur l'aspect prudentiel ou sur celui du marché.

On a fait référence aux échecs des institutions. Vous êtes conscients qu'il s'agit de l'aspect prudentiel. C'est la préoccupation d'un organisme de réglementation prudentielle. À l'autre extrême, on a l'organisme de réglementation du marché, qui ne se soucie pas de l'échec des institutions, mais veut protéger le consommateur des arnaques. C'est sa dynamique.

Je suis d'accord avec vous que les quatre piliers se sont effondrés. Nous lisons fréquemment sur la question des fusions des composantes commerciales de la banque. La Banque Royale l'a fait la semaine dernière. Nous sommes préoccupés par cette question et nous avons des propositions pour améliorer la réglementation prudentielle. Nous devons donner au BSIF l'accès aux courtiers en valeurs mobilières. Cet accès ne lui est pas possible actuellement et c'est nous qui devons lui procurer l'information. Il faudrait aussi une étroite collaboration entre les

There will still be a securities investor protection component to the prudential regulation of securities dealers because of the continued existence of the Canadian investor protection and there will be a protection fund for the new mutual fund, the SRO. There will still be an interest there. We will be letting OSFI into the bank-owned securities dealers because there is that concern. That is one of the regulatory gaps that we are concerned about.

Senator Austin: Both answers delight me because you were both referring to gaps in the supervisory system. I have thought for a long time that the attempts to throw all of this into one jurisdiction or another would be un-Canadian. We have only one route to go in this country and that is cooperation and integration among the various agencies. That requires people on the line to find the way. It will not come by dicta from on top, it will come by day-to-day working relationships, identifying gaps and cooperatively coming together on them.

Mr. Hess: As Mr. Hyndman has stated, I believe the Australian model is a better model because it deals with the conflict at the regulatory level between market regulation and prudential regulation. Also, as you have said, it provides a Canadian solution.

Senator Oliver: My question is about the virtual national securities commission. For some time, this committee has been looking at ways and the problems of getting some kind of national body to regulate securities in Canada. Since 1960, there have been more than four royal commissions and task forces trying to find some solution. You are now talking about a virtual national securities commission.

As has been stated to Senator Meighen today, a problem in the past has been the conflict between federal and provincial jurisdictions. Also, inherent in this is a lack of sensitivity to provincial and other needs and other systems that have been built up. In this virtual national securities commission, is it your view that this will overcome some of these sensitivity problems and that we finally have something that will bridge these gaps?

Mr. Hyndman: We are already well down the road to doing that in the Canadian Securities Administrators. The term, "the virtual national securities commission" was coined out of discussion between us and the media over the last couple of years. There were discussions a few years ago about the possibility of creating what was called a Canadian Securities Commission, which provinces would participate in on an opt-in basis. It looked at the time that some provinces might go in and one or two or three of the larger ones might opt out. In our view, that would

organismes de réglementation du marché et ceux des valeurs mobilières.

Il continuera d'y avoir une composante chargée de la protection des investisseurs en valeurs mobilières à la réglementation prudentielle des courtiers en valeurs mobilières puisque la protection des investisseurs continuera d'exister et il y aura un fonds de protection pour les nouveaux fonds communs, l'organisme d'autoréglementation. Il y a toujours un intérêt de ce côté. Nous allons laisser le BSIF s'occuper des courtiers en valeurs mobilières des banques parce que cela fait partie de sa préoccupation. C'est l'une des lacunes de la réglementation qui nous préoccupe.

Le sénateur Austin: Les deux réponses me réjouissent, parce que nous faisons tous deux références aux lacunes dans le système de supervision. Je pense depuis longtemps que les tentatives pour mettre tout cela dans une compétence ou une autre serait anti-canadien. Nous avons une seule voie à suivre dans ce pays, c'est celle de la collaboration et de l'intégration entre les divers organismes. Il faut pour y arriver que les gens qui sont concernés trouvent le chemin à suivre. Cela ne viendra pas du sommet, mais plutôt des relations de travail au jour le jour, qui permettront de déterminer quelles sont les lacunes et de les résoudre ensemble.

M. Hess: Comme l'a affirmé M. Hyndman, je crois que le modèle australien est un meilleur modèle parce qu'il tient compte du conflit entre la réglementation du marché et la réglementation prudentielle. Aussi, comme vous l'avez dit, il fournit une solution canadienne.

Le sénateur Oliver: Ma question a trait à la Commission nationale virtuelle des valeurs mobilières. Depuis un certain temps, ce comité examine les différentes avenues relativement à la mise sur pied d'un quelconque organisme national pour réglementer le commerce des valeurs mobilières au Canada. Depuis 1960, il y a plus de quatre commissions royales d'enquête et groupes de travail qui ont essayé de trouver une solution. Vous parlez maintenant d'une commission nationale virtuelle des valeurs mobilières.

Comme on l'a dit au sénateur Meighen aujourd'hui, le problème que nous avons connu dans le passé a trait au conflit entre les compétences fédérales et provinciales. De plus, de façon inhérente, on a constaté une absence de sensibilité envers les provinces, envers les autres besoins et envers les autres systèmes qui ont été mis en place. Lorsque vous parlez de la commission nationale virtuelle des valeurs mobilières, selon vous, cette structure permettra-t-elle de surmonter certains de ces problèmes de sensibilité et disposerons-nous enfin quelque chose pour combler ces lacunes?

M. Hyndman: Nous sommes dans la bonne voie avec les Canadian Securities Administrators. Le terme «Commission nationale virtuelle des valeurs mobilières» émane d'une discussion que nous avons eue avec les médias il y a quelques années. À cette époque, il y avait des discussions concernant la possibilité de créer ce que l'on appelait la Canadian Securities Commission, à laquelle les provinces participeraient avec un droit de retrait. À l'époque, quelques provinces semblaient intéressées et deux ou trois des plus grosses provinces pensaient se prévaloir de leur droit

probably have represented a step back from where we were before, because it would have taken a system where we had the Canadian Securities Administrators, which was reasonably cooperative and introduced another level of government in regulating in some provinces and not other provinces. It probably would have made cooperation more, rather than less, complicated, partly as a result of those discussions and the concerns of the industry about cost of regulation and difficulty of operating across provincial boundaries.

We decided at the Canadian Securities Administrators to push a lot harder and faster on harmonizing our requirements and on streamlining the process of dealing with multiple securities commissions. We are in the process of introducing a number of systems under the rubric of what we call "mutual reliance," which operates on a system of home province regulation, whether it is by dealer or issuer. They would deal primarily with the securities regulator in their home province where the head office is located. The other jurisdictions would, by and large, rely on the review of regulation decision making by the home province regulator in allowing that market participant to deal in the other provinces.

For example, if an issuer in British Columbia wants to file a prospectus and sell across Canada, they file it through the SEDAR electronic filing system. One filing goes to all jurisdictions. British Columbia is the prime jurisdiction to review it. Our staff would review the prospectus. Others would have an opportunity to opt out if they thought there was something awry with the particular filing, but I do not think that has ever happened since the system started.

Normally, our staff would make the decision and grant a receipt to authorize the distribution by the company. It is then able to sell the offering of securities Canada-wide on that basis. We are introducing that in a number of areas, such as registration exemptions. That system provides the ability to access the whole Canadian market, along the lines of what has been done in Europe with the so-called single passport model. However, regulation on the ground is retained for local participants who only want to deal with one securities commission and they have one close to hand with which they can deal. Investors who want to make complaints and circumstances where investigations arise are normally very local and require local knowledge and on-the-ground regulation. Our system maintains the ability to do that. That gives us the balance that is needed in securities regulation not only between being able to regulate at a national level but also being there on the ground at the local and regional level.

Senator Oliver: Your system requires goodwill and mutual reliance on one another. Have cracks started to appear in any of this yet? What problems do you see in the continued evolution of

de retrait. Selon moi, cette solution aurait représenté un pas en arrière, parce que nous aurions alors eu besoin d'un système intégrant les Canadian Securities Administrators, organisme qui faisait preuve d'une bonne collaboration, et d'un autre niveau de gouvernement pour réglementer dans certaines provinces, mais pas dans les autres. La collaboration s'en serait probablement trouvée plus compliquée que moins, en partie en raison de ces discussions et des inquiétudes de l'industrie par rapport aux coûts de la réglementation et à un fonctionnement plus difficile entre les provinces.

C'est alors que les Canadian Securities Administrators ont décidé de mettre davantage l'accent sur l'harmonisation des exigences et la rationalisation du fonctionnement entre les diverses commissions des valeurs mobilières. Nous procédons présentement à l'introduction d'un certain nombre de systèmes que l'on englobe sous l'appellation «alliance mutuelle», qui fonctionnent dans le cadre d'un système de réglementation par la province, que ce soit par un courtier ou par un émetteur. Ceux-ci traiteraient principalement avec l'organisme de réglementation de leur province où se trouve le siège social. De façon générale, les autres compétences dépendraient de l'examen de la réglementation effectué par l'organisme de réglementation de l'organisme concerné pour permettre à ce participant au marché de faire des affaires dans les autres provinces.

Par exemple, si un émetteur de la Colombie-Britannique veut déposer un prospectus et vendre dans tout le Canada, il peut le déposer par l'entremise du système de dépôt électronique. Le prospectus est alors transmis à toutes les compétences. La Colombie-Britannique est la première compétence à l'examiner. Notre personnel examine le prospectus. Les autres auraient la possibilité de se retirer si elles pensaient qu'il y a quelque chose qui ne va pas dans ce dépôt en particulier, mais je crois que ce n'est jamais arrivé depuis que le système existe.

Normalement, notre personnel prend une décision et donne à l'entreprise l'autorisation de distribuer son prospectus. C'est ainsi qu'il est possible d'offrir les valeurs mobilières à la grandeur du pays. Nous avons introduit cela dans un certain nombre de domaines, comme les exemptions d'enregistrement. Grâce à ce système, l'accès à tout le marché canadien est rendu possible, sur le modèle de ce qui se fait en Europe et que l'on appelle le passeport unique. Cependant, nous conservons la réglementation sur place pour les participants locaux qui veulent traiter avec une seule commission des valeurs mobilières et qui en ont une sous la main. Les cas où des investisseurs veulent porter plainte ou ceux où il y a matière à enquête sont normalement très locaux et nécessitent une connaissance locale ainsi qu'une connaissance de la réglementation locale. Notre système permet de faire cela. Il nous procure l'équilibre nécessaire à la réglementation du commerce des valeurs mobilières non seulement en ce qui a trait à la capacité de réglementer au niveau national mais aussi à celle d'être sur place au niveau local et au niveau régional.

Le sénateur Oliver: Votre système exige de la bonne volonté et une confiance mutuelle. Des failles ont-elles commencé à apparaître dans tout cela? Quels problèmes entrevoyez-vous en

this new virtual system in the future? Do you think that it can ever become a real reality?

Mr. Hyndman: It is becoming a real reality. When you ask if cracks are appearing, I would say "Au contraire." All the movement over the last couple of years has been in the opposite direction as we have increasing interaction among commissions and among the staff of the commissions. Old jealousies and suspicions are breaking down. Later this month, we are having a training session for staff in a couple of functions from securities commissions across Canada. We are all getting together to ensure that we are applying similar standards so that we each understand how the other is coming at various issues. That will build confidence among staff. As security commission chairmen, we can agree that things will work, but that can be sabotaged at the staff level if the staff are not trusted in other jurisdictions. That level of trust has been increasing and we are doing things to raise it even higher so that there is much more interaction. As Mr. Hess stated earlier, it becomes more like branch offices of a single organization rather than a bunch of independent fiefdoms.

Mr. Hess: You referred to overcoming concerns. What we are working on accommodates concerns.

Perhaps I can make a couple of other points about the national securities commission. First, regardless of the benefits of a national securities commission, some people, particularly in the regions, perceive that there could be minuses and they do not want to take the risk. Second, we believe that what we are working on can accommodate most, if not all, of the perceived advantages of a national securities commission.

Finally, there never was a discussion about a national securities commission. Quebec was never at the table. You can speculate where our provinces would have ended up. If there is to be a national securities commission, fine, but let us not waste time talking about a partial national securities commission.

Senator Oliver: In terms of costliness and efficiency, do you think that the direction that you are taking now would probably be less costly and certainly equally as efficient if we could conceive of a national securities commission by bringing everyone to the table?

Mr. Hyndman: I suspect the current system as we envision it evolving will be less costly. You avoid the overhead superstructure that ultimately would be developed for a national agency. However, you must still have regional offices.

regard de l'évolution continue de ce nouveau système virtuel dans le futur? Pensez-vous que cela deviendra vraiment une réalité un jour?

M. Hyndman: C'est vraiment une réalité. Lorsque vous demandez si des failles sont apparues, je dirais: «Au contraire!». Depuis les dernières années, tout le mouvement est allé dans la direction opposée puisque nous avons accru l'interaction entre les commissions et entre les membres du personnel des commissions. Les vieilles jalousies et les soupçons sont choses du passé. Un peu plus tard au cours du présent mois, nous aurons une session de formation pour le personnel de certaines des fonctions des diverses commissions des valeurs mobilières de tout le Canada. Nous nous réunissons pour nous assurer que nous appliquons les mêmes normes et de façon à ce que chacun comprenne comment l'autre a réglé divers problèmes. C'est une bonne façon de renforcer la confiance parmi le personnel. En tant que présidents d'une commission des valeurs mobilières, nous pouvons être d'accord pour que les choses fonctionnent, mais il peut y avoir du sabotage au niveau du personnel si on ne fait pas confiance au personnel des autres compétences. Ce degré de confiance s'accroît et nous faisons en sorte de continuer à l'accroître de façon qu'il y ait davantage d'interaction. Comme l'a affirmé M. Hess précédemment, c'est un peu comme si nous avions des succursales d'une même organisation plutôt qu'un ensemble de fiefs.

M. Hess: Vous avez fait référence aux problèmes à surmonter. Ce sur quoi nous travaillons tient compte de ces problèmes.

Je peux peut-être faire état de quelques autres points concernant la commission nationale des valeurs mobilières. D'abord, sans tenir compte des avantages d'une commission nationale des valeurs mobilières, certaines personnes, particulièrement dans les régions, ont l'impression qu'il pourrait y avoir des éléments négatifs, et elles ne veulent pas prendre le risque. Deuxièmement, nous croyons que ce sur quoi nous travaillons peut prendre en compte presque tous, sinon tous, les avantages d'une commission nationale des valeurs mobilières.

Finalement, il n'y a jamais eu de discussion concernant une commission nationale des valeurs mobilières. Le Québec n'a jamais participé aux discussions. Vous pouvez faire des spéculations sur ce qui aurait pu en ressortir. S'il est question d'une commission nationale des valeurs mobilières, bien, mais ne perdons pas notre temps à parler d'une commission partielle des valeurs mobilières.

Le sénateur Oliver: Pour ce qui est des coûts et de l'efficacité, croyez-vous que l'orientation que vous prenez actuellement sera probablement moins coûteuse et au moins aussi efficace, si nous pouvons concevoir une commission nationale des valeurs mobilières en amenant tout le monde à la table?

M. Hyndman: Je soupçonne que le système actuel, tel que nous envisageons son évolution, sera moins coûteux. Vous évitez ainsi la superstructure qu'il faut inévitablement développer pour un organisme national. Cependant, il faut conserver des bureaux régionaux.

When this project was being discussed a few years ago, Mr. Hess and I put together a paper about how we thought you would have to structure a national securities commission. You would have to speculate about the costs, but if you consider how organizations normally develop, you would have a national organization with a number of offices. You can imagine a chief executive officer, a bunch of assistants and a bunch of staff serving them all up at a central office and supervising the people who work in the various regions. Here, we avoid that whole structure and get most of the benefits, if not all, at lower cost.

As Mr. Hess stated, it avoids the concerns of the regional participants — certainly in Western Canada and in Quebec as well — that do not want to see a federal securities commission take over because they are concerned about having to get on an airplane for four hours to talk to their regulator if they find that decisions are made centrally rather than in the region.

Senator Oliver: I am happy to hear about the development you have been making to date. It sounds quite encouraging.

Senator Austin: My view is that any system that people want to make work, will work. However, if not enough people want to make the system work, it will not work. In the U.S., the SEC works and it is at the top. It is the octopus with its tentacles all over the system and in regional offices.

I wish to ask you about one aspect of the MacKay report concerning the introduction of an idea. The MacKay report is focused on the consumer. That fact is repeated over and over again in their report. The idea is that OSFI should have a responsibility within its prudential framework to foster competition and that it should take competition into account as an additional factor in its function.

From your experience as regulators, can you give us your view as to whether or not that that aspect is easy to assimilate into a prudential regulatory framework?

The Chairman: The witnesses are trying to decide who will handle that question first.

Senator Austin: This is a personal view, not an institutional view.

Mr. Hess: After we take over all market regulation, we will move on to the competition people. Being a regulator always involves, being cognizant of the bigger picture. Obviously, we have a Competition Bureau and competition legislation. Obviously, that is where the focus should be concentrated.

When you regulate, what you do affects market behaviour. We always must take into consideration what we do. One thing that we must work on right now is alternate trading systems. A few years ago, regulators thought we could make traders go through the stock exchanges. Maybe that is not a fair way of categorizing

Lorsque nous avons discuté de ce projet il y a quelques années, M. Hess et moi-même avons rédigé un document sur notre conception de la structuration d'une commission nationale des valeurs mobilières. Il faut faire des suppositions quant aux coûts, mais si vous considérez le développement normal des organisations, vous auriez une organisation nationale ainsi qu'un certain nombre de bureaux. Vous pouvez penser à un directeur général, un groupe d'assistants et du personnel pour les assister dans un bureau centralisé et pour superviser les gens qui travaillent dans les régions. De cette façon, nous évitons toute cette structure et obtenons le maximum d'avantages, sinon tous, à moindre coût.

Comme l'a affirmé M. Hess, on contourne ainsi les craintes des participants régionaux — assurément dans l'Ouest du Canada et au Québec — qui ne sont pas d'accord avec la mise en place d'une commission nationale des valeurs mobilières parce qu'ils craignent de devoir faire un trajet de quatre heures en avion pour parler au responsable de l'organisme de réglementation s'ils pensent que les décisions sont prises au niveau central plutôt qu'en région.

Le sénateur Oliver: Ce que j'entends au sujet du développement en cours me réjouit. Cela semble très encourageant.

Le sénateur Austin: Selon moi, lorsque les gens veulent qu'un système fonctionne, il fonctionne. Cependant, si le nombre de personnes qui veulent que le système fonctionne n'est pas élevé, il ne fonctionnera pas. Aux États-Unis, la SEC fonctionne et elle est au sommet. C'est la pieuvre qui étend ses tentacules sur tout le système et sur les bureaux régionaux.

Je veux vous poser une question concernant un aspect du rapport MacKay, soit l'introduction d'une idée. Le rapport MacKay met l'accent sur le consommateur. Ce fait se répète sans cesse tout au long du rapport. L'idée est que le BSIF devrait avoir la responsabilité à même son cadre prudentiel d'encourager la concurrence et qu'il devrait tenir compte de la concurrence comme facteur additionnel dans sa fonction.

Considérant votre expérience en tant qu'organismes de réglementation, pouvez-vous nous donner votre point de vue sur la facilité d'intégration d'une telle idée dans le cadre réglementaire prudentiel?

Le président: Les témoins sont en train de décider qui répondra d'abord à cette question.

Le sénateur Austin: Je vous demande votre point de vue personnel, pas le point de vue de votre institution.

M. Hess: Après avoir pris le contrôle de la réglementation du marché, nous allons passer au monde de la concurrence. Il est de la responsabilité d'un organisme de réglementation d'avoir un bon portrait de l'ensemble de la situation. Évidemment, nous avons un bureau de la concurrence et une loi sur la concurrence. Évidemment, c'est là que doit être mis l'accent.

Lorsque vous réglementez, ce que vous faites a des incidences sur le comportement du marché. Nous devons toujours prendre en considération ce que nous faisons. L'une des choses sur laquelle nous devons travailler a trait à un autre système pour les opérations. Il y a quelques années, les organismes de

how the OSC ended up many years ago. That is fine, but the trading just went around that system and went south. You must be cognizant of that. We must now do something to permit alternate trading systems or there will be continued erosion of trading and liquidity here. Have I avoided the question well enough?

A regulator must be cognizant of how that is built into the mandate. I am not an expert in prudential regulation, so I will leave it at that.

Senator Austin: Do I understand you to be saying, in effect, that the MacKay report is merely making explicit a factor that would be taken into account in any event? Is that what you are saying?

Mr. Hess: I believe so. Under our rule-making processes, we make public impact statements about what we perceive the impact of rules to be. All regulators should do the same thing so that there is public comment on it and the legislatures can make assessments of whether the regulators are performing their roles adequately for the bigger picture, which is your responsibility, not ours.

Senator Austin: It is hard to trace a responsibility for fostering innovation and competition in the context of prudential regulation. Around the table at OSFI, they may be asking about this item on our checklist, but when you are looking from outside it is hard to understand how that discussion would evolve.

With the prudential responsibility, would you set up a new department or a new department head whose responsibility is to focus on this new responsibility and to contribute that to the debate, or does everyone have the same responsibility horizontally for every item on the checklist? These are rhetorical questions. We are grappling with the recommendations.

I have a quick question which calls for a relatively quick answer. This is directed to you, Mr. Hess, but I would be happy to have Mr. Hyndman's views on it as well. At some point, the answer to the question will undoubtedly involve his views. This is about regulatory oversight in the Alberta Treasury Branches. Historically, what has been the oversight function in Alberta?

Mr. Hess: To the extent that they sell security products, we regulate them.

Senator Austin: There is no regulator in the area of prudential responsibility, is that correct?

Mr. Hess: There is the Treasury Department, which has a significant interest since they are the guarantor.

Senator Austin: There is an internal controller?

réglementation ont pensé que les spéculateurs habituels pourraient transiger à la bourse. Ce n'est peut-être pas une façon équitable de présenter ce qui est arrivé à la CVMO il y a quelques années. En fait, le commerce des valeurs mobilières a contourné ce système et s'est tourné vers le sud. Il faut être conscient de cela. Nous devons maintenant faire quelque chose pour permettre d'autres systèmes de commerce des valeurs mobilières pour éviter l'érosion continue du commerce et des liquidités ici. Ai-je éludé la question juste ce qu'il faut?

Un organisme de réglementation doit être conscient de la façon dont les choses s'intègrent dans son mandat. Je ne suis pas un spécialiste de la réglementation prudentielle, aussi j'arrête ici.

Le sénateur Austin: Dois-je comprendre que vous dites qu'en fait le rapport MacKay rend tout simplement explicite un facteur qui devrait être pris en considération en toute circonstance? Est-ce bien ce que vous dites?

M. Hess: Je crois. Selon notre procédé d'élaboration des règlements, nous faisons des énoncés d'incidence publics sur les incidences que peuvent avoir les règles à notre avis. Tous les organismes de réglementation doivent faire la même chose de façon que le public puisse faire ses commentaires et que les législateurs puissent évaluer si les organismes de réglementation jouent adéquatement leur rôle dans l'ensemble, ce qui est votre responsabilité, pas la nôtre.

Le sénateur Austin: Il est difficile de déterminer à qui incombe la responsabilité d'encourager l'innovation et la concurrence dans le contexte de la réglementation prudentielle. Autour de la table, au BSIF, ils sont peut-être en train de se poser des questions au sujet de cet article de notre liste de vérification, mais lorsque vous examinez le tout de l'extérieur, il est difficile de comprendre comment cette discussion peut évoluer.

Pour ce qui est de la responsabilité prudentielle, allez-vous mettre sur pied un nouveau service ou un nouveau responsable dont la responsabilité est de mettre l'accent sur cette nouvelle responsabilité et de contribuer à ce débat, ou est-ce que chacun détient la même responsabilité horizontalement pour chaque article de la liste de vérification? Ce sont des questions rhétoriques. Nous avons un problème avec les recommandations.

J'ai une question brève dont la réponse devrait être relativement brève. Je l'adresse à vous, M. Hess, mais j'aimerais aussi connaître le point de vue de M. Hyndman. À un moment donné, la réponse à cette question le concernera sans nul doute. Il s'agit de la supervision de la réglementation dans les succursales du Trésor de l'Alberta. Historiquement, comment la fonction de supervision a-t-elle fonctionné en Alberta?

M. Hess: Dans la mesure où elles vendent des valeurs mobilières, nous les réglementons.

Le sénateur Austin: Il n'y a pas d'organisme de réglementation dans le domaine de la responsabilité prudentielle, est-ce exact?

M. Hess: Il y a le Département du Trésor qui a un intérêt important puisqu'il est le répondant.

Le sénateur Austin: Il y a un contrôleur interne?

Mr. Hess: I do not know the structure. I know it is in the Treasury Department.

Senator Austin: There was a news story in the *Edmonton Journal* in the past few days about the possibility of Alberta Treasury Branches and Canadian Western Bank becoming one entity. I was rather interested in what the consequences might be for regulation. However, I will leave that subject until later.

The Chairman: I remind honourable senators that representatives of the Alberta Treasury Branch will be here in about three hours, so that question can be raised with them.

Senator Carney: I was interested in following up the remarks of Senator Oliver about cracks in the system that is evolving. Aside from the hammering that the B.C. Securities Commission takes occasionally in the media, in the last few years you have been operating in a generally favourable investor climate. Perhaps there are some cracks in the system that have not emerged.

Many of the things you are talking about, such as real-time declaration, electronic filing, harmonization requests and mutual reliance, relies on some harmonization of technology so that you can actually communicate with each other. Whose responsibility is regulating technical compliance with things such as the computer problem in the year 2000? Whose responsibility is it to ensure that there is a technological capacity to meet these goals of yours of mutual reliance and harmonization? Do you see that as a federal or a provincial responsibility? It also deals with the consumer protection aspect.

Mr. Hyndman: If you are talking about issuers and securities dealers, our initial view is that the primary responsibility for ensuring the year 2000 compliance lies with the broker. Securities regulators are working among ourselves with the industry to try to raise awareness about the year 2000 issue and to ensure, the best that we can, that brokers will comply. What that means and whether it is possible can be the subject of a lengthy debate but, to the extent that is technically feasible, we are pushing them to get themselves into shape if they want to continue to participate in the securities markets.

We adopted a rule on a national basis a few weeks ago requiring every securities registrant in Canada to make filings with the securities commissions reporting quarterly on their year 2000 preparedness. We have indicated that for those whom we are not satisfied that they are up to snuff in time, we will be looking at whether they will be allowed to continue in business or allowed to continue to participate in the market. We have taken that upon ourselves.

It does not say anywhere in the Securities Acts that year 2000 compliance is something for which we are responsible, but we see that as a market integrity issue. The securities commissions are moving in that area to ensure that our direct registrants get themselves in shape. We are also imposing, by way of interpretation on public companies and on issuers, an obligation to

M. Hess: Je ne connais pas la structure. Je sais que cela fait partie du Département du trésor.

Le sénateur Austin: Il y avait un reportage dans le *Edmonton Journal* il y a quelques jours concernant la possibilité que les succursales du Trésor de l'Alberta et la Canadian Western Bank deviennent qu'une entité. Je suis très intéressé de savoir quelles peuvent être les conséquences en matière de réglementation. Toutefois, j'aborderai ce sujet une autre fois.

Le président: Je rappelle aux honorables sénateurs que les représentants de l'Alberta Treasury Branch seront ici dans environ trois heures. Il sera alors possible de leur poser ces questions.

Le sénateur Carney: J'aimerais compléter les remarques du sénateur Oliver concernant les failles dans un système en évolution. À part les raclées que lui donnent occasionnellement les médias, la B.C. Securities Commission fonctionne dans un climat généralement favorable pour les investisseurs. Certaines failles du système ne se sont peut-être pas encore manifestées.

Bon nombre des choses dont vous parlez, telles que la déclaration en temps réel, le dépôt électronique, les demandes d'harmonisation et l'alliance mutuelle, reposent sur une certaine harmonisation de la technologie afin que nous puissions réellement communiquer les uns avec les autres. Qui est responsable de la réglementation en matière de comptabilité technique dans des domaines comme celui de la compatibilité des ordinateurs à l'an 2000. Qui est responsable de veiller à ce qu'il soit techniquement possible d'atteindre ces objectifs de confiance mutuelle et d'harmonisation? Est-ce une responsabilité fédérale ou provinciale? L'aspect de la protection du consommateur fait aussi partie de ces préoccupations.

M. Hyndman: Si vous parlez des émetteurs et des courtiers en valeurs mobilières, nous croyons à première vue que c'est le courtier qui est responsable d'assurer la compatibilité à l'an 2000. Les organismes de réglementation des valeurs mobilières collaborent avec l'industrie pour faire prendre conscience du problème de l'an 2000 et s'assurer, dans la mesure du possible, que les courtiers se conformeront. Qu'est ce que cela signifie? Est-ce possible? Voilà des questions dont on pourrait débattre longuement, mais dans la mesure où c'est techniquement réalisable, nous les incitons à se conformer s'ils veulent continuer de participer aux marchés des valeurs mobilières.

Il y a quelques semaines, nous avons adopté une règle à l'échelle nationale exigeant de tous les courtiers agréés en valeurs immobilières qu'ils fassent part de l'état d'avancement de leurs travaux en vue de l'an 2000 une fois par trimestre à leur commission des valeurs mobilières respective. Nous avons indiqué que pour ceux dont les travaux ne seraient pas suffisamment avancés, nous allions déterminer s'ils seraient autorisés à continuer leur travail ou à participer au marché. Nous en avons pris la responsabilité de notre propre chef.

Nulle part dans la Loi sur les valeurs mobilières il n'est mentionné que nous sommes responsables de la compatibilité à l'an 2000, mais nous considérons qu'il en va de l'intégrité du marché. Les commissions des valeurs mobilières se chargent de cette responsabilité pour s'assurer que les courtiers agréés sont eux-mêmes conformes. Nous imposons aussi aux sociétés

disclose to their shareholders their state of year 2000 preparedness because it could impact on the value of their investments if there are problems there. We have done some reviews of disclosure and will be doing a report on the adequacy of year 2000 disclosure by public companies as well.

Senator Carney: What will be the date of that? I am very reassured to know that you are tackling this problem, which is a practical, grass roots problem of ensuring that the system that is evolving actually works for the consumer. When will the consumer know the level of compliance of the companies that are handling their personal assets?

Mr. Hyndman: We are talking about the brokers and advisors. Their filings must be made effective October 31, so we should be receiving them in the next month, at which time they will be posted on the commission Web sites.

Senator Carney: Possibly this committee should continue to monitor what seems to be an important aspect of this subject under study, namely, the health of the financial system.

The Chairman: We will certainly take a look at that. Thank you, Senator Carney.

Mr. Hess's response to both myself and Senator Meighen, when we asked about consumer regulation, was that it would be highly desirable not to have federal regulation and provincial regulation; ideally, it would be combined. We would all agree with that. In response to Senator Meighen, when he asked how long this will take, recognizing the difficulty in getting federal and provincial agreement on anything in Canada, you indicated that we could probably guess at that better than you could. Why does it require government agreement?

If you already have consumer regulation as part of your mandate, and if federal legislation has provisions that require certain elements of consumer protection — even if that were delegated, for example, to OSFI; which may well not happen, but we will assume that possibility for the moment — why would it not be possible for the regulators themselves to make an agreement, thereby avoiding the real slow element of the process, namely, governmental agreement? If governments and cabinets can be kept out of it, you have a much greater probability of being able to achieve an agreement quickly and efficiently than if you require politicians to become involved.

Mr. Hess: The problem is the different products and services and institutions involved. We do not have the authority to impose disclosure rules on the sales of segregated funds by a federal insurance company. We do not have the authority to impose education or know-your-client tied selling rules on bank employees selling other than securities products. That is why the institutions are regulated at different levels.

ouvertes et aux émetteurs, par voie d'interprétation, l'obligation de divulguer à leurs actionnaires leur état de préparation en regard de l'an 2000, parce que cela peut avoir des incidences sur la valeur de leurs investissements, si des problèmes se produisent. Nous avons procédé à des examens concernant la divulgation et nous préparerons un rapport sur le caractère adéquat de la divulgation par les sociétés ouvertes.

Le sénateur Carney: Quelle date a été fixée pour cela? Je suis vraiment rassurée de savoir que vous vous attaquez à ce problème, qui est un problème pratique fondamental, à savoir de s'assurer que le système que l'on élabore actuellement sera bénéfique pour le consommateur. Quand le consommateur connaîtra-t-il le degré de conformité des sociétés qui s'occupent de leurs actifs personnels?

M. Hyndman: Nous parlons des courtiers et des conseillers. Leur déclaration doit être faite en date du 31 octobre. Nous les recevrons donc au cours du prochain mois, lorsqu'elles seront affichées sur les sites Web des commissions.

Le sénateur Carney: Ce comité peut peut-être continuer de surveiller ce qui semble un aspect important du sujet que nous étudions, à savoir la santé du système financier.

Le président: Nous jetterons sûrement un coup d'oeil sur cela. Merci, sénateur Carney.

M. Hess, en réponse à ma question et à celle du sénateur Meighen au sujet de la réglementation en matière de protection du consommateur, a indiqué qu'il serait hautement désirable de ne pas avoir une réglementation fédérale et une réglementation provinciale; idéalement, la réglementation devrait être combinée. Nous sommes tous d'accord avec cela. En réponse au sénateur Meighen, lorsqu'il a demandé combien de temps cela prendrait, reconnaissant la difficulté d'en venir à une entente fédérale-provinciale sur quoi que ce soit au Canada, vous avez indiqué que nous pourrions probablement répondre à cela mieux que vous. Pourquoi un accord du gouvernement est-il nécessaire?

Si la protection du consommateur fait déjà partie de votre mandat et si la législation fédérale prévoit des dispositions qui requièrent certains éléments relatifs à la protection du consommateur — même s'ils sont délégués, par exemple, au BSIF; ce qui peut aussi bien ne pas se produire, mais nous allons considérer cette possibilité pour le moment — pourquoi ne serait-il pas possible pour les organismes de réglementation eux-mêmes d'en venir à une entente, évitant ainsi l'élément ralentisseur du processus, à savoir une entente gouvernementale? Si le gouvernement et les cabinets peuvent être tenus à l'écart, la possibilité de pouvoir conclure une entente rapidement et efficacement est beaucoup plus grande que si vous requérez la participation des politiciens.

M. Hess: Le problème concerne les différents produits et services et les institutions concernées. Nous ne sommes pas autorisés à imposer des règles de divulgation sur la vente de fonds distincts par une compagnie d'assurance de compétence fédérale. Nous ne sommes pas autorisés à imposer des règles relatives à l'éducation et à la notoriété du client en matière de vente liée aux employés des banques qui vendent d'autres produits que des

The Chairman: I understand the problem. I am trying to find a solution that avoids having to obtain inter-governmental agreement.

Taking your two examples, is there no way in which you could be acting on behalf of OSFI in those kinds of things? I understand OSFI's legal obligation to do certain things. In some sense, is there some way OSFI can delegate to you to do certain things without a formal inter-governmental agreement or piece of legislation? I am not a lawyer, I am just trying to find out. Believe me, I have had experience with inter-governmental agreements, so I would love to find anything I can to avoid having to try to do that.

Mr. Hess: We are talking about things that OSFI does not have the authority to do. If OSFI had the authority to do market regulation and the authority to delegate to someone else, then there would not be a problem. We would have to look at it almost on a line-by-line basis.

The Chairman: In theory, the way out of this problem may be to assign certain responsibilities to OSFI, along with the power to delegate, and then let the group of you work it out.

Mr. Hyndman: That is certainly one possibility. It could be looked at not only from a delegation perspective but also from a mutual reliance approach among the provinces, where we do not make a formal delegation but understand each other's systems and rely on them.

The Chairman: It is cooperation rather than official delegation.

Mr. Hyndman: That is correct. I am glad you asked that question. We could do a fair amount with some rules enacted by securities commissions and some fairly simply legislative amendments.

The Chairman: Provincial or federal amendments?

Mr. Hyndman: Provincial, with one caveat which I will mention in a moment. A lot of the activity that we are concerned about, which is conducted in financial institutions outside the scope of securities regulation, involves the sale of products that are similar to securities but are excluded from our general regulatory requirements, either because they are defined out of the term security. That would include things such as deposits and some types of insurance contracts. They are technically securities, but they are given specific exemption with our legislation. There are a lot of exemptions for financial institutions that are founded on the premise that securities regulators do not need to regulate that because it comes under another regulator, when the other regulator does not regulate it from the same perspective of securities commissions. They do not look at disclosure or at the proficiency of the people selling it.

valeurs mobilières. C'est pour cela que les institutions sont réglementées à différents niveaux.

Le président: Je comprends le problème. J'essaie de trouver une solution qui évite de devoir passer par une entente intergouvernementale.

Si l'on prend vos deux exemples, n'y aurait-il pas une façon qui pourrait vous permettre d'agir au nom du BSIF pour ce genre de choses? Je comprends l'obligation légale qu'a le BSIF de faire certaines choses. Existe-t-il un moyen quelconque qui permettrait au BSIF de vous déléguer certaines choses sans qu'il soit nécessaire de conclure une entente intergouvernementale ou d'adopter une loi? Je ne suis pas avocat, j'essaie seulement de trouver. Croyez-moi, j'ai l'expérience des ententes intergouvernementales, c'est pourquoi j'aimerais trouver quelque chose qui permette que l'on évite cela.

M. Hess: Nous parlons de choses pour lesquelles le BSIF n'a pas de pouvoirs. Si le BSIF avait le pouvoir de réglementer le marché et le pouvoir de déléguer à quelqu'un d'autre, il n'y aurait alors pas de problème. Nous pourrions considérer cela à toute fin pratique comme de l'intégration proportionnelle.

Le président: En théorie, la façon de se sortir de ce problème serait d'attribuer certaines responsabilités au BSIF assorties du pouvoir de délégation et de laisser votre groupe trouver une solution.

M. Hyndman: C'est certainement une possibilité. On peut la considérer non seulement sous l'angle de la délégation mais aussi sous celui de la confiance mutuelle entre les provinces, où il n'y a pas de délégation officielle, mais où chacun doit comprendre le système de l'autre et s'y fier.

Le président: Il s'agit de collaboration plutôt que de délégation officielle.

M. Hyndman: C'est exact. Je suis heureux que vous m'ayez posé la question. Nous pourrions aller pas mal loin avec certaines règles promulguées par les commissions des valeurs mobilières et quelques modifications législatives relativement simples.

Le président: Modifications fédérales ou provinciales?

M. Hyndman: Provinciales, avec un avertissement que je mentionnerai dans un instant. Une bonne partie de l'activité qui nous préoccupe, qui est l'apanage des institutions financières et qui ne fait pas partie du champ de réglementation des valeurs mobilières, a trait à la vente de produits qui sont similaires aux valeurs mobilières mais qui sont exclus de nos exigences réglementaires générales, parce qu'ils ne sont pas inclus dans la définition des valeurs mobilières. Ceci inclut des produits comme les dépôts et certains genres de contrats d'assurance. Ce sont techniquement des valeurs mobilières, mais ces produits font l'objet d'une exemption particulière. Il y a un grand nombre d'exemptions pour les institutions financières qui se fondent sur le principe que les organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières n'ont pas à réglementer cela parce que ces produits sont réglementés par un autre organisme de réglementation, alors que l'autre organisme de réglementation ne les réglemente pas à partir de la même perspective que les commissions des valeurs mobilières. Ils ne s'occupent pas de la

The elimination of those exemptions and the exclusions from the definition of "security" could give the securities commissions authority to bring in a lot of the activity that we are concerned about, namely, the boundaries of securities regulation for the securities industry that substitutes for products that are sold through the securities industry but come under a different regulatory regime. This becomes particularly evident when looking at the bank groups where a bank has a trust company subsidiary and now insurance company subsidiaries, and a dealer and the bank are making decisions as to which one of its subsidiaries will now include this other activity. One of the factors taken into consideration is: Where do we get the least regulation? What area will we have those busybodies sticking their noses into our affairs less than in another?

In our view, that does not make a whole lot of sense if they decide we are to put this particular investment advisory service in our trust company because we do not have to worry about securities commissions. However, if we put it in our dealer, we would. Getting rid of the exemptions or limiting them could go a long way to addressing that issue. It would not be the complete answer to the system that we talked about, but it would get us well down the road and could be done fairly quickly.

Earlier, I mentioned a caveat. From time to time, we hear arguments from banks that they are under exclusive federal jurisdiction and do not have to pay any attention to provincial law. I do not profess to be a constitutional expert and do not know whether or not that argument would stand up if it were challenged, but that is a potential impediment if that objection is made. The banks may say, "If we do it inside the bank, then we do not have to listen to you." They are subject to laws of general application in the province, but I would just as soon avoid that fight. The simple way to avoid it would be a federal law stating that the bank had to comply with provincial securities legislation and provincial investor protection legislation.

The Chairman: That is a thorough answer, Mr. Hess.

Thank you very much for coming here this morning. We appreciate you taking the time.

Our next witnesses are from the Insurance Brokers Association of British Columbia, led by Mr. Michael Megson, the President. The committee has received a four-page statement. I think it would not be unfair of me to say we know the argument you will make, since we have heard it everywhere across the country. We are happy to give you a few minutes to summarize your argument and then we will ask some questions.

question de la divulgation ou de la compétence des gens qui les vendent.

L'élimination de ces exemptions et des exclusions de la définition du terme «valeurs mobilières» pourrait donner aux commissions des valeurs mobilières le pouvoir de rapatrier une bonne partie de l'activité qui nous préoccupe, à savoir l'établissement de limites relativement à la réglementation des valeurs mobilières afin que l'industrie des valeurs mobilières puisse suppléer pour des produits qui sont vendus par l'industrie des valeurs mobilières mais sont couverts par un régime réglementaire différent. Ceci est particulièrement évident lorsqu'on observe les groupes dans une banque, alors que la banque a une filiale qui est une société de fiducie et maintenant une filiale qui est une compagnie d'assurance; un courtier et la banque prennent des décisions à savoir laquelle des succursales intégrera maintenant cette autre activité. L'un des facteurs pris en considération est le suivant: Où y a-t-il le moins de règlements? Dans quel domaine aurons-nous moins de fournisseurs dans nos affaires?

Selon nous, cela n'a aucun sens qu'une banque puisse décider qu'elle placera tel service conseil en investissement dans sa société de fiducie, car alors elle n'aura pas à se soucier des commissions des valeurs mobilières. Toutefois, si elle choisit un courtier, elle aura affaire aux commissions des valeurs mobilières. Se débarrasser des exemptions ou les limiter pourraient constituer un grand pas vers le règlement de ce problème. Ce ne serait qu'une réponse partielle au système dont nous parlons, mais cela aiderait grandement et pourrait être fait relativement vite.

Plus tôt, j'ai mentionné un avertissement. À l'occasion, nous entendons des arguments de la part des banques à l'effet qu'elles relèvent exclusivement de la compétence fédérale et qu'elles n'ont pas à se soucier des lois provinciales. Je ne prétends pas être un constitutionnaliste et je ne sais pas jusqu'où cet argument nous mènerait si on le défendait, mais il s'agit d'un obstacle potentiel si cette objection est soulevée. Les banques peuvent dire: «Si nous le faisons à l'intérieur de la banque, alors nous n'avons pas à vous écouter.» Elles sont soumises aux lois d'application générale dans les provinces, mais j'essaierais autant que possible d'éviter cette bataille. La façon simple d'éviter cela serait l'adoption d'une loi fédérale statuant que les banques doivent se conformer à la législation provinciale en matière de valeurs mobilières et à la législation provinciale en matière de protection des investisseurs.

Le président: C'est une réponse complète, monsieur Hess.

Merci beaucoup de votre présence ici ce matin. Nous vous sommes reconnaissants du temps que vous nous avez consacré.

Nos prochains témoins appartiennent à l'Insurance Brokers Association of British Columbia, dirigée par M. Michael Megson, président. Le comité a reçu un mémoire de quatre pages. Je pense que je ne serai pas injuste en disant que nous connaissons l'argument que vous ferez valoir, puisque nous l'avons entendu un peu partout dans le pays. Nous sommes heureux de vous accorder quelques minutes pour résumer votre argument, puis nous vous poserons quelques questions.

We met with your national organization and we have talked to various regional organizations as we travelled across the country, so we are getting to the point where there is a significant element of repetition here, and we are not quite as dumb as we sometimes seem. I am not sure some of us could not give the spiel as well as you. Nevertheless, we are happy to give you a few minutes, but we have a tight schedule today. If you could be succinct in your presentation, we will be succinct in our questions.

Mr. Michael Megson, President, Insurance Brokers Association of British Columbia: That suits me fine. With me today are Mr. Roger Finnie, a director of the Insurance Brokers Association of British Columbia and a principal in a brokerage firm here in Vancouver; Mr. Chuck Byrne, the Executive Director of the Insurance Brokers Association of British Columbia; and Mr. Bruce Pollock, Deputy General Manager of the Insurance Brokers Association of British Columbia.

We are here on behalf of the property and casualty insurance brokers in this province. I will make some points and then ask my colleagues to join in on these opening comments if I miss any. It is important that you understand that the Insurance Brokers Association of B.C. is one of the province's largest trade associations. We represent over 750 member offices and 6,000 general insurance brokers across the province. A majority of our members are women, and we employ many younger British Columbians. We are in 160 communities across the province.

Studies have been done by the MacKay task force and also by the Insurance Corporation of British Columbia and other various media companies over the last number of years which have always shown that the public rates what we do and who we are very highly. They value our service, our knowledge and our competitiveness, and they trust and respect what we do.

We believe that banks have enough power as it is. The 1992 recommendations and the Bank Act of 1992, which allowed banks to get into the insurance industry by retailing products through subsidiaries that they may choose to form, was fine. We do not have a problem with that kind of competition at all. This point has been made by our predecessors at these meetings and we will make it again: We are not here to talk about reducing competition in the marketplace. Far from it. We have no problems with banks being able to retail the products through their subsidiaries. Our problem is with the special privileges that the MacKay task force seems to want to grant banks by allowing them to retail insurance products through the banks themselves.

Over the last number of years that our industry has evolved, I get the feeling sometimes that it is felt by government and, perhaps, by this committee and the House of Commons committee that we addressed earlier, that we are a stagnant industry. That is to say, we are not dynamic and we are not growing. We are not evolving and moving ahead. When the next millennium comes, we will still be doing the same old things that

Nous avons rencontré votre organisation nationale et nous avons discuté avec diverses organisations régionales au fur et à mesure de notre tournée dans le pays, c'est pourquoi nous en venons au fait qu'il y a un élément important de répétition ici, et nous ne sommes pas aussi sourds que nous en avons parfois l'air. Je pense que certains d'entre nous pourraient livrer votre baratin aussi bien que vous. Néanmoins, nous sommes heureux de vous accorder quelques minutes, mais notre horaire est serré aujourd'hui. Si vous pouvez être succinct dans votre exposé, nous serons succincts dans nos questions.

M. Michael Megson, président, Insurance Brokers Association of British Columbia: Ceci me convient très bien. Aujourd'hui, M. Roger Finnie, directeur de l'Insurance Brokers Association of British Columbia et mandant dans une société de courtage de Vancouver; M. Chuck Byrne, directeur exécutif de l'Insurance Brokers Association of British Columbia; et M. Bruce Pollock, directeur général adjoint de l'Insurance Brokers Association of British Columbia m'accompagnent.

Nous sommes ici au nom des courtiers en assurance des biens et en assurance risques divers de cette province. Je vais présenter certains points, puis je demanderai la participation de mes collègues, au cas où j'aurais oublié quelque chose. Vous devez comprendre que la Insurance Brokers Association of B.C. est l'une des plus importantes associations corporatives de la province. Nous représentons plus de 750 bureaux membres, et 6 000 courtiers d'assurance générale. La majorité de nos membres sont des femmes, et nous employons beaucoup de jeunes Britanno-Colombiens. Nous sommes présents dans 160 municipalités de la province.

Le groupe de travail MacKay et la Insurance Corporation of British Columbia, de même que de nombreuses entreprises médiatiques, ont fait beaucoup d'études au cours des dernières années. Toutes ont démontré que le public tient en très haute estime notre profession et nos professionnels. Il accorde beaucoup de valeur à nos services, à nos connaissances et à la concurrence que nous offrons; il nous fait confiance et respecte notre travail.

Nous estimons que les banques détiennent déjà suffisamment de pouvoir. Nous avons accepté que les recommandations de 1992 et la Loi sur les banques de 1992 permettent aux banques de vendre de l'assurance dans des filiales qu'elles avaient le loisir de former. Cette concurrence ne nous cause aucun souci. Nos prédécesseurs qui ont témoigné devant vous l'ont déjà dit, et nous le répétons: nous ne sommes pas ici pour demander l'amointrissement de la concurrence dans le marché. Peu nous importe. Nous ne voyons aucun problème à ce que les banques puissent vendre des produits par le biais de leurs filiales. Nous nous offusquons devant les privilèges spéciaux que semble accorder aux banques le groupe de travail MacKay, en leur permettant de vendre elles-mêmes des produits d'assurance.

Au cours des dernières années, les progrès de notre industrie ont semblé passer inaperçus. Il me semble que le gouvernement et, peut-être, ce comité ainsi que le comité de la Chambre des Communes devant qui nous avons témoigner plus tôt, estiment que notre industrie est stagnante. Que le dynamisme et la croissance sont au point mort. Qu'elle n'évolue ni n'avance. Qu'au tournant du millénaire, nous ferons toujours les mêmes

we always have without growth. Nothing could be farther from the truth.

We are highly competitive. Direct writers have entered our marketplace that were not here before. Internet sales will be commencing. Call centres are happening in our industry and becoming part of what we do. We are evolving, growing and changing and, by doing all those things, are serving the consumer very well.

There are approximately 230 general insurers serving the public in this country. We are highly competitive. If we allow banks to retail the products from their branches, this will serve to unlevel the playing field. I am sure we will get into the reasons for that during the question period.

As general insurance brokers, we sell general insurance product. It is a complex product. It is not like buying a pair of shoes off the shelf or going to a hardware store. It is a complex product and we lend to that product the skill and professionalism that a lawyer would bring to his task, or a CA would bring to his tasks. We view ourselves in the same way.

Some of the recommendations in the MacKay report seem to suggest that we, as an industry, want to get into banking or offering credit. Nothing could be farther from the truth for most brokers. They wish to be more professional at what they do because it is a profession in and of itself.

It is also important to point out that we act as advocates for our clients. One of the largest issues we need to bring to the table to make the committee understand is that, in the industry that we are in and the products that we sell, we bring advocacy to the table. If banks are selling their single product from branches to the consumer, whereby they grant a mortgage and also sell insurance, that linkage is almost a conflict of interest. There cannot be room for advocacy if the banks are in the business of doing that.

We have always taken a leadership role in trying to educate Canadians on issues such as drinking and driving, crime prevention, road safety and earthquake preparedness. In this province, we have entered into an agreement to contribute ten million after-tax dollars from small agencies toward road safety programmes over the next five years. We hope that that will have a significant impact on reducing accidents and saving lives. Those are the types of value-added items that we bring as an industry.

I am sure there are a number of things I have overlooked that my colleagues would like to add. I would like to thank you for allowing us to come here as witnesses today. I appreciate that what you must do is a difficult task and I know there are many things for you to consider. I hope we can add some value and, perhaps, illuminate you on some of the things you need to consider as to what we do and who we are.

vieilles choses, comme avant, sans viser la croissance. Rien n'est plus loin de la réalité.

La concurrence est très forte dans notre industrie. Nous avons vu l'apparition de sociétés d'assurance directe. Nous ferons bientôt de la vente électronique. Les centres téléphoniques font dorénavant partie intégrante de nos activités. Nous évoluons, nous croissons et nous changeons. Toutes ces activités nous permettent d'offrir un excellent service à notre clientèle.

L'industrie compte 230 assureurs généraux environ au pays. La concurrence est très forte. Si on permet aux banques de vendre des produits dans leurs succursales, les règles du jeu deviendront inévitables. Nous aborderons sûrement les raisons durant la période de questions.

À titre de courtiers d'assurance générale, nous vendons bien entendu des produits d'assurance générale. C'est un produit complexe. C'est beaucoup plus compliqué que d'acheter une paire de chaussures ou d'aller dans une quincaillerie. C'est un produit complexe, et nous lui consacrons toute notre compétence et tout notre professionnalisme, de la même façon que l'avocat ou le CA dévoue toute sa compétence à sa tâche. Nous considérons que notre tâche est de la même essence.

Certaines recommandations du rapport MacKay semblent suggérer que notre industrie souhaite faire des activités bancaires ou de financement. C'est loin d'être vrai pour la grande majorité des courtiers. Ils veulent avoir les moyens d'accomplir leur tâche de façon encore plus professionnelle, parce qu'ils exercent une profession qui se suffit à elle-même.

Il faut aussi souligner que nous agissons à titre de défenseur des intérêts de nos clients. C'est l'un des principaux points que nous voulons faire comprendre au comité: par sa nature et par la nature des produits qu'elle vend, notre industrie est ici pour défendre les intérêts des clients. Si banques deviennent le fournisseur unique, par le truchement de leurs succursales, de produits tels que des hypothèques et des assurances, elles pourraient se trouver en situation de conflit d'intérêt envers le client. Plus personne ne défendra les intérêts des clients si les banques arrivent à leurs fins.

Nous avons toujours joué un rôle de premier plan dans les campagnes de sensibilisation des clients sur des sujets tels que l'alcool au volant, la prévention du crime, la sécurité routière et la préparation aux tremblements de terre. Dans cette province, nous nous sommes engagés à ce que les petits organismes versent au cours des 5 prochaines années un total de 10 millions de dollars après impôt à des programmes de sécurité routière. Nous espérons que cette contribution aura une influence sensible sur la réduction des accidents et des décès. C'est le genre de valeur ajoutée que notre industrie peut offrir.

Je suis sûr que mes collègues aimeraient aborder des éléments que j'ai passés sous silence. Je tiens à vous remercier de nous avoir invités à témoigner devant vous aujourd'hui. Je sais que votre rôle n'est pas facile et que vous devez tenir compte d'un nombre inimaginable de facteurs. Nous espérons que notre témoignage aura quelque valeur et que nous aurons pu vous éclairer sur notre travail et sur les caractéristiques de notre industrie.

Senator St. Germain: Thank you, gentlemen, for appearing before us today. There is no question that we, as senators and Members of Parliament in general, have been bombarded by your industry and the automotive leasing industry from the very beginning of these discussions.

In British Columbia, where the credit unions have sold insurance over the years, have you any data to prove that the addition of a credit union in a particular community has taken away any of your business, or has it just brought more business to the community? Is there any data on that? That is as good a comparison or analogy that we can use at this time. Possibly there are other comparisons worldwide where banks have been allowed to come into your industry and it shows what impact that has.

Mr. Megson: It is correct that credit unions in this province are able to be involved in the insurance brokerage side and in the selling of insurance — that is, general P&C products. In 1989, the Financial Institutions Act was passed. However, that act does not allow credit unions to retail those products out of their branches. They must have separate and distinct premises. That is something that the regulators at the time put into place because they had concerns about the very things we have been discussing and you have been hearing about with respect to coercion and the inappropriate use of information on the privacy situation. They can be in the business such as the banks, through subsidiaries as a result of the 1992 act, but there are those safeguards in effect.

In Victoria, a large credit union has approximately 25 per cent of the personal lines market. That is the home insurance and car insurance sales in that area. Perhaps Mr. Pollock can expand on this, but the Insurance Council in this province, which is a regulatory body for our industry, receives constant complaints from the public about tied selling. Many complaints come to our people, who feel that they are compelled to buy a product because there will be a savings on some other side, and the implications that are involved in the granting of credit. That is something that happens a lot and something with which we must deal. However, they are not allowed to retail out of the branches because of this separate and distinct premises legislation.

Senator St. Germain: That is merely cosmetic in many cases, do you not agree? Have you any data that indicates that insurance brokers have had to close down their businesses because of the aggressiveness of some of these institutions? This is basically what we are talking about in a much smaller form because they are credit institutions like banks.

Mr. Megson: Speaking for the area of Victoria, where I live, prior to the credit unions being granted the ability to purchase brokerage firms, there were probably about 50 independent broker firms in the city; now there are about 50. Over that period of time, which has been well in excess of 10 years now, there has been a substantial growth in the population of the area. From that

Le sénateur St. Germain: Merci, messieurs, de vous être présentés devant le comité aujourd'hui. Certes, nous avons, à titre de sénateurs et de députés en général, reçu une avalanche de commentaires de la part de votre industrie et de l'industrie de la location de voitures depuis le début des audiences.

En Colombie-Britannique, les coopératives de crédit vendent de l'assurance depuis longtemps; votre industrie a-t-elle recueilli des données prouvant que la venue d'une coopérative de crédit dans une région vous aurait frustrés d'une partie du marché, ou au contraire qu'elle aurait favorisé un essor économique dans la communauté? Existe-t-il des données à cet effet? Une telle comparaison ou analogie serait des plus utiles pour nous actuellement. D'autres pays qui ont permis aux banques d'investir le marché de l'assurance ont sûrement évalué déjà l'incidence sur votre industrie.

M. Megson: Les coopératives de crédit ont bien le droit dans cette province d'agir à titre de courtiers d'assurance et de vendre de l'assurance — c'est-à-dire des produits d'assurance générale à des particuliers et à des entreprises. En 1989, on a adopté la Financial Institutions Act. Cette loi n'autorise pas les coopératives de crédit à vendre ces produits dans leurs succursales. Elles doivent le faire dans des lieux distincts. Les organismes de réglementation ont prévu de telles mesures à l'époque pour éviter les conséquences dont nous avons discutées et dont vous avez abondamment entendu parler, soit la coercition et l'utilisation induite de renseignements privés. Depuis la promulgation de la loi de 1992, les coopératives peuvent vendre de l'assurance, comme les banques, par le truchement de leurs filiales, conformément à cette mesure de protection.

À Victoria, une grande coopérative de crédit contrôle 25 p. 100 environ du marché régional des assurances de particuliers, soit l'assurance-maison et automobile. M. Pollock pourra peut-être élaborer à ce sujet, mais je peux dire que le Insurance Council de la province, un organe de réglementation de notre industrie, reçoit régulièrement des plaintes du public eu égard à des ventes forcées. De nombreuses plaintes nous parviennent de nos clients, qui ont l'impression qu'ils sont forcés d'acheter un produit parce qu'ils bénéficieraient d'une réduction pour un autre produit, et que cela influe sur l'octroi de crédit. Ces cas ne sont pas rares et appellent des solutions. Il reste que les coopératives ne sont pas autorisées à faire de la vente dans leurs succursales, en vertu de la prescription afférente à un lieu physique distinct.

Le sénateur St. Germain: C'est purement symbolique dans de nombreux cas, non? Disposez-vous de données indiquant que des courtiers d'assurance ont été forcés de cesser leurs activités parce qu'ils ont ployé sous la puissance de telles institutions? C'est en gros ce dont nous parlons, à une échelle beaucoup plus réduite, parce que les coopératives de crédit sont des institutions de crédit au même titre que les banques.

M. Megson: Dans la région de Victoria, où je vis, avant que les coopératives de crédit ne soient autorisées à les acheter, on trouvait environ 50 entreprises de courtage indépendantes dans la ville; il y en a encore 50 actuellement. Au cours de cette période, soit beaucoup plus de dix ans, la croissance de la population a été considérable. Il est clair, si on compare les deux données, que les

observation, there is no question that they have had a significant impact on that area and the marketplace in which I deal.

Senator St. Germain: Is this data that you have, or is this rationalization? I know that some of the larger broker firms in British Columbia are gobbling up the smaller ones. What we are looking for is data that would back up your argument. There is no question that the chartered banks are an institution developed by governments. They are protected by the government and they have been virtually guaranteed a \$4-billion profit every year, as chartered banks. The main concern, however, is the consumer. I do not agree with the entire MacKay report, but it does say that they are trying to improve the plight of the consumer. Do you not think that insurance would be a bit more reasonably priced to the consumer if the banks were permitted to sell it?

Mr. Chuck Byrne, Executive Director, Insurance Brokers Association of British Columbia: One of the other key elements that the legislation includes is a restriction on data base mining and cross selling. To say that the distinct premises issue is simply cosmetic is not quite true because there are licensed insurance professionals in the brokerage office. You have them unable to, walk people between those two offices and to send leads back and forth. It does act more like a distinct and independent insurance brokerage operation. The client being served is somewhat different because of the nature of credit unions. They have less commercial risks because they are dealing mainly with personal issues. However, they do operate much like any independent insurance broker. They are responsible for their continuing education credits and licensing, and they cannot cross sell or cross distribute products between the two of them. When we say that we are against banks retailing insurance from their branches, we are talking about a completely different structure and fundamental sales tool or bundling of products, which the credit unions are restricted from and do not have the opportunity in which to engage.

Mr. Megson made the point that there have been complaints and convictions on tied selling and coercion issues since those rules came into place, even with those rules on distinct premises and data base mining. It is quite clear that that protection was put in place to maintain the level playing field that we are here to try to protect as well.

Mr. Megson: Clearly, the credit unions are a force to be reckoned with, there is no question about that. They are credit-granting institutions and all the things that that brings to the issue. As a direct result of the legislation that is in force here, we can live with that because we feel there is this effect of the level playing field because of the separation and the fact that they have separate and distinct premises.

coopératives ont eu une incidence importante dans la région et dans le marché où j'exerce mes activités.

Le sénateur St. Germain: Vous appuyez-vous sur des données ou sur une déduction de votre cru? Je sais que certaines entreprises de courtage importantes engouffrent les plus petites en Colombie-Britannique. Nous aimerions que vous nous fournissiez des données pour étayer votre argumentation. Il ne fait aucun doute que les banques à charte sont des créations des gouvernements. Elles sont sous leur égide, et on leur a à toutes fins utiles garanti des profits annuels de 4 milliards de dollars, parce qu'elles sont des banques à charte. Notre principal souci, cependant, est le consommateur. Je ne souscris pas à toutes les recommandations du rapport MacKay, mais il est clair que le groupe de travail veut avant tout améliorer le sort des consommateurs. N'êtes-vous pas d'avis que le prix des produits d'assurance serait plus raisonnable si les banques pouvaient aussi en vendre aux consommateurs?

M. Chuck Byrne, Directeur exécutif, Insurance Brokers Association of British Columbia: Un autre élément important visé par la loi est la restriction afférente à l'exploration et à l'interdistribution de bases de données. Il n'est pas tout à fait juste de dire qu'il est purement symbolique d'imposer des lieux physiques distincts, car des professionnels de l'assurance certifiés sont à pied d'œuvre dans le bureau de courtage. On leur interdit d'envoyer des clients à un autre bureau, et de donner des listes pour trouver de nouveaux clients. Ces bureaux agissent à titre d'entreprises de courtage indépendantes. Le client desservi appartient à une autre catégorie en raison de la nature même des coopératives de crédit. Les risques commerciaux sont moins présents parce qu'elles vendent surtout des assurances de particuliers. Il n'en demeure pas moins qu'elles fonctionnent dans une très large mesure de la même manière que des courtiers indépendants. Elles sont responsables de l'obtention de crédits de formation permanente et de certificats, et elles ne sont pas autorisées à faire de l'interdistribution de produits d'une coopérative à l'autre. Nous nous opposons à la vente d'assurances dans les succursales bancaires parce qu'il s'agit d'une structure totalement différente, que les outils de vente et de regroupements de produits sont tout à fait différents. Ces éléments ne sont pas accessibles aux coopératives de crédit; elles ne sont tout simplement pas autorisées à mettre en oeuvre de tels procédés.

M. Megson a parlé des plaintes et des condamnations relatives à la vente liée et à la pression exercée sur les consommateurs depuis l'entrée en vigueur de ces règlements, malgré les dispositions relatives à la distinction des lieux physiques et à l'exploration des bases de données. À l'évidence, ces mesures de protection visaient à maintenir l'équité des règles du jeu; c'est aussi dans ce but que nous témoignons ici.

M. Megson: Sans contredit, nous sommes obligés de compter avec les coopératives de crédit. Il s'agit de fournisseurs de crédit et de tout ce qui s'ensuit. La loi en vigueur dans cette province nous a permis de composer avec ces joueurs, parce que nous sentons que l'obligation de vendre de l'assurance dans un lieu séparé contribue à égaliser les règles du jeu.

It is also important that the committee understand that they compete in a similar way, insofar as they are representing many insurance companies as well. They may not have as many markets as independent brokers, but they still have the three or four different markets that they might use. With respect to banks, that will not be the situation. The Royal Bank will have the Royal Bank Insurance Company. That will be what it uses. Consumers will not be availed of those choices in the banking situation that they are availed of here in the credit union situation.

Senator St. Germain: In your industry, does the aspect of selling your products, which are so complicated, not give you the protection that would allow you to continue because of the detail, the information and the professionalism that is required to sell them?

Mr. Megson: There is an element of truth to that. Professional brokers will do well in areas of the commercial side of the business. In general, the products are complicated. When someone is in a credit granting institution for a mortgage on their house, the house insurance product seems to them like a generic product. However, it is not. The problem is that it will get sold through the banks as a tie-in because the individual wants the credit to borrow the money to buy the house and the insurance will just come along for the ride. It will not be explained and it will become a marginalized product at that level. Should the banks be allowed that ability to sell through their branches? The whole concept of a complex product will be lost on those kinds of issues.

Mr. Byrne: The B.C. insurance company owned by the Hongkong Bank of Canada is another example. It is taking a one-product, one-fit mentality to the marketing of its coverage. Many people who buy insurance from them are not given the proper advice. We have had examples where someone has taken out insurance, received the so-called savings, and then found that their home does not qualify and they were at risk of breaching their policy. One situation involved an electrical panel, the other a bare land strata, and another person was going south for an extended holiday over two weeks time, which voids a policy. Those issues are not being properly explained at the time of sale. They are simply going for the quick sale and trying to pigeonhole everyone into that product.

Mr. Roger Finnie, Director, Insurance Brokers Association of British Columbia: In the short run, there will be some cost savings to consumers because these institutions created by Parliament will come in their oligopolistic manner and basically cross subsidize. It will end up with a narrowing in the product choice. If you go to the Blue Bank as opposed to the Green Bank, you will get a choice of one product as opposed to an independent broker where you have a choice of several.

Il importe en outre que le comité reconnaisse que les règles de la concurrence sont les mêmes pour notre industrie que pour les coopératives de crédit, parce qu'elles représentent aussi de nombreuses sociétés d'assurance. Leurs marchés sont peut-être plus restreints que ceux des courtiers indépendants, mais elles disposent tout de même de trois ou quatre marchés. La situation sera différente pour les banques. La Banque Royale exploitera la Société d'assurance de la Banque Royale. Il en sera ainsi. Les consommateurs ne disposeront pas des mêmes options avec les banques qu'avec les coopératives de crédit.

Le sénateur St. Germain: Votre industrie n'est-elle pas protégée d'emblée en raison de la complexité des produits qu'elle vend, parce qu'il faut connaître le détail et une tonne d'information, et détenir les compétences particulières à ce créneau de vente?

M. Megson: Cette affirmation recèle une part de vérité. Les courtiers professionnels seront privilégiés quant à la vente d'assurances commerciales. La plupart du temps, il s'agit de produits complexes. Quand une personne s'adresse à une institution de crédit pour contracter une hypothèque de maison, il peut sembler que l'assurance maison devient un produit générique. Ce n'est toutefois pas le cas. Malheureusement, ces assurances seront vendues par les banques en tant que produit lié. Comme le consommateur veut contracter un emprunt afin d'être en mesure d'acheter une maison; pourquoi ne pas régler le cas de l'assurance sur la même lancée? Personne ne lui expliquera exactement de quoi il retourne et l'assurance sera considérée comme étant un produit marginal. Faut-il donner cette capacité aux banques de vendre ces produits dans leurs succursales? Toute la complexité du produit sera perdue dans les dédales des opérations bancaires.

M. Byrne: La société d'assurance appartenant à la Banque Hongkong du Canada est un autre exemple. Elle donne l'illusion du produit unique pour toutes les situations dans le marché. Beaucoup de ceux qui achètent des produits d'assurance auprès d'elle ne sont pas bien conseillés. Dans certains cas portés à notre connaissance, des personnes ont acheté de l'assurance en croyant réaliser des économies, pour se rendre compte par la suite que leur maison n'était pas admissible et que la police risquait d'être inexécutable. Dans un cas, c'était le panneau électrique qui était en cause, dans un autre, c'était une partie de terrain nu, et dans un autre encore, comme la personne allait passer deux semaines de vacances dans le Sud, la politique était nulle. Ces dispositions ne sont pas expliquées clairement au moment où la vente est conclue. La banque se contente de faire des ventes rapides de produits non adaptés aux cas individuels.

M. Roger Finnie, directeur, Insurance Brokers Association of British Columbia: À court terme, le consommateur réalise effectivement des économies sur les frais, parce que les institutions créées par le Parlement, fortes de leurs pratiques oligopolistiques, feront à toutes fins utiles de l'interfinancement. Il en résultera un rétrécissement de la gamme des produits offerts. Que le consommateur s'adresse à la Banque Bleue ou à la Banque Verte, on lui offrira un seul produit, alors que les courtiers indépendants lui offriront une gamme de plusieurs produits.

If I may use an example, take a clause called the "standard mortgage clause." Honourable senators probably do not know what that is, but it is an industry-agreed clause that strikes a balance of interest between consumers, insurers and lending institutions. This spells out rights and privileges in the event that there is a loss and there is a lender with a mortgage and a homeowner with equity in their own home. If you go to the Blue Bank, will they say, "We do not have to oblige to any industry standards. We will rip out that clause and replace it with our own clause that happens to be tipped more in our favour." Is that good for consumers?

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: We are talking about the possibility of a general ombudsman who would cover all financial services. The organization set up by the banks would have the possibility of extending to the insurance industry. Would you agree to share the costs, that there would be an authority that would try to reconcile all the interests and would allow consumers to go to the General Ombudsman of Financial Institutions, and this would cover your services?

[English]

Mr. Byrne: The key here is with the Superintendent of Insurance in each province, which usually has a consumer client division. In addition, the Insurance Council deals with the regulatory elements of licensing brokers and often will take the complaints themselves and deal with them. The idea of an ombudsman seems to be a duplication or a replication of that duty. If it was to represent the entire financial services sector, I would say that we have those people in place now. I may not understand precisely where your idea comes from, or what it is meant to achieve, but I think that the superintendents in each province and federally do an admirable job of regulating the industry and looking out for the consumer complaint issues.

In addition, something which is unique to our association is a growing awareness of alternate dispute resolution in the industry and for years more and more complaints have been dealt with by ADR versus the concept of litigation and the courts. Generally that moves the process quite handily and effectively and is a good answer for the consumer issue.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: In Québec, insurance brokers have a relatively advanced training, and the requirements are very important. The chairman of Desjardins told us that all their brokers, who sell general insurance in their branches, had to be brokers who had the same training as independent brokers.

Is this the case in the province of British Columbia? Did they receive adequate training, or are they bank employees who received training from within?

Prenons comme exemple l'article afférent à l'«hypothèque normalisée». Les sénateurs ne savent probablement pas de quoi je parle: il s'agit d'une entente entre les membres de l'industrie visant l'équilibre entre les intérêts des consommateurs, ceux des assureurs et ceux des institutions de crédit. Cet article énonce les droits et les privilèges de chaque partie en cas de perte, alors qu'un prêteur se retrouve avec une hypothèque sur les bras et le propriétaire de maison avec des pertes immobilières. Si le propriétaire a fait affaire avec la Banque Bleue, ne risque-t-elle pas de dire: «Nous ne sommes pas tenus de nous conformer à aucune norme de l'industrie. Nous allons pourfendre cette disposition et la remplacer par une disposition à notre convenance, qui fera pencher la balance en notre faveur.» Cela va-t-il dans l'intérêt du consommateur?

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Nous parlons de la possibilité d'un ombudsman général qui couvrirait tous les services financiers. L'organisme mis sur pied par les banques aurait la possibilité de s'étendre dans le domaine des assurances. Est-ce que vous seriez favorable à partager les coûts, qu'il y ait une autorité qui tenterait de reconcilier tous les intérêts et qui permettraient aux consommateurs de s'adresser à l'ombudsman général des institutions financières et cela couvrirait vos services.

[Traduction]

M. Byrne: Cela relève principalement du bureau du surintendant des assurances de chaque province, où se trouve en règle générale un service à la clientèle. De plus, c'est le Conseil des assurances qui s'occupe de la réglementation en matière de certification des courtiers, et c'est souvent lui qui reçoit et traite les plaintes. Un ombudsman ne ferait que dupliquer ou répliquer cette tâche. Si l'ombudsman représentait l'ensemble du secteur des services financiers, j'estime que des personnes exercent déjà ce rôle actuellement. Peut-être puis-je me méprendre sur la signification de votre question, ou sur son intention, mais je crois que les surintendants en poste dans chaque province et au fédéral font déjà un travail admirable de réglementation de l'industrie et de traitement des plaintes des consommateurs.

En outre, et cela est particulier à notre association, nous accordons une importance croissante aux modes innovateurs de règlement des différends dans l'industrie. Depuis des années, le nombre de plaintes traitées de la sorte augmente, et nous évitons de plus en plus le mode «litiges et poursuites au tribunal». En règle générale, les plaintes sont traitées de façon rapide et efficace, à la grande satisfaction des consommateurs.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Au Québec, les courtiers d'assurance ont une formation assez poussée et les exigences sont très importantes. Le président des caisses Desjardins nous a dit que tous ses courtiers, qui vendaient de l'assurance générales dans ses succursales, devaient être des courtiers ayant reçus la même formation que les courtiers indépendants.

Est-ce que c'est le cas dans la province de la Colombie Britannique? Est-ce que ces derniers ont reçu une formation adéquate ou s'ils sont des employés de la banque ayant reçu une formation à l'interne?

Do you think the broker training mechanism in Canada is similar and that it is more or less equivalent in all provinces? Do the people in your sector all have a comparable level of skills?

[English]

Mr. Finnie: In terms of the educational requirements to become licensed as an insurance broker, there is such a regime in British Columbia. The licensing is conducted by a provincial authority called the Insurance Council of British Columbia. There are examinations and course material which are required to progress to level 1. After a period of time and further courses, one progresses to level 2. Over time, there is level 3 or being named a nominee to a brokerage firm, which gets to a very high level in terms of the management compliance and so forth.

In terms of the quality of an insurance broker or the delivery of services, not only are there educational standards, there are also experience standards that one must confront. The major interest to the consumers is twofold. First, one must ensure that the availability of insurance and insurance product is there for whatever risk needs to be dealt with. Second, in the event of a claim, we must act as a *de facto* ombudsman to ensure that the claim is resolved, and resolved properly. There are those tiers here in British Columbia and they are of a very high standard.

We also have to maintain continuing education standards so that if there are new developments in the industry they are brought up to date. In terms of the equivalence across Canada, I do not believe it is exactly the same. Perhaps my colleagues might be able to better comment on that.

Mr. Megson: To begin with, the credit union brokers here must comply with the same levels of regulation, education and licensing that we have. They have to meet the same standard.

Let me point out that British Columbia was a leader in implementing continuing education and what we call step licensing, graduated licensing and experience. A great deal of that movement was driven by brokers in this province. We are not self-regulating per se, but we have had a lot of influence in driving up the standards ourselves.

There is no national harmonization of standards from a licensing and regulatory point of view across the country. The standards vary from province to province. However, at our national association level, the Insurance Brokers Association of Canada, we have national educational courses, which brokers have put together themselves. They are available to all the provinces and all the provinces use them. However, the respective provincial regulators have not been standardized or harmonized.

Mr. Bruce Pollock, Deputy General Manager, Insurance Brokers Association of British Columbia: Senator, with regard to the role of the ombudsman, the success of that role and of that person is dependent on the willingness of consumers to come forward to report incidents that occur in the course of dealings

Est-ce que vous trouvez que le mécanisme de formation des courtiers au Canada se ressemble et qu'il est à peu près équivalent dans toutes les provinces? Est-ce que les gens qui sont dans votre secteur ont tous à peu près le même niveau de compétence?

[Traduction]

M. Finnie: En ce qui a trait à la formation exigée pour obtenir le certificat de courtier en assurance, un tel régime est en place en Colombie-Britannique. C'est le Insurance Council of British Columbia, un organisme provincial, qui octroie les permis. Les candidats doivent subir des examens et suivre des cours pour atteindre le niveau 1. Après un certain délai et d'autres cours, les candidats passent au niveau 2. Plus tard, le candidat atteint le niveau 3 ou le niveau de propriétaire pour compte dans une entreprise de courtage; il doit à ce niveau satisfaire à des exigences très élevées en matière de gestion et dans d'autres domaines.

Quant à la qualité d'un courtier d'assurance ou des services, il doit satisfaire à des normes sur le plan de la formation, mais aussi se conformer à des normes expérientielles. L'intérêt pour le consommateur comporte deux volets. Premièrement, il faut s'assurer que l'assurance et les produits d'assurance offerts couvrent tous les types de risques inimaginables. Deuxièmement, advenant une réclamation, le courtier doit agir à titre d'ombudsman de fait afin que l'on arrive à un règlement qui soit approprié. Ce sont les échelons qui sont en vigueur en Colombie-Britannique, et le standard est très élevé.

Nous devons aussi établir des normes en matière de formation permanente, de sorte que la formation soit constamment adaptée aux progrès de l'industrie. Je ne crois pas que les normes soient tout à fait équivalentes entre les provinces. Mes collègues seront peut-être plus à même de vous renseigner à cet égard.

M. Megson: Tout d'abord, les courtiers des coopératives de crédit sont tenus de se conformer aux mêmes normes que nous en matière de formation, de réglementation et de certification.

Je tiens à souligner que la Colombie-Britannique a été la première à mettre en vigueur des normes relatives à la formation permanente et ce que nous appelons la «certification par étapes», la «certification par étapes progressives», et les normes en matière d'expérience. Ces normes sont dues en grande partie aux efforts des courtiers de la province. Notre industrie n'est pas vraiment autoréglémentée, mais nous avons beaucoup d'influence sur l'élévation des normes que nous devons respecter.

Les normes ne sont pas uniformes à l'échelle du pays pour ce qui est de la certification et de la réglementation. Elles varient d'une province à l'autre. Cependant, notre association nationale, l'Association des courtiers d'assurance du Canada, offre des cours de formation de niveau national, que les courtiers ont montés eux-mêmes. Ils sont offerts dans toutes les provinces, et toutes les provinces les utilisent. Il reste qu'il n'y a eu aucune normalisation ni uniformisation entre les organes de réglementation provinciaux.

M. Bruce Pollock, sous-directeur général, Insurance Brokers Association of British Columbia: Sénateur, l'efficacité du bureau de l'ombudsman et de la personne nommée au poste est fonction de la volonté des consommateurs de leur signaler les difficultés qu'ils ont eues avec des institutions financières. Dans

with a financial institution. In many cases, consumers might be reluctant to go to any ombudsman, or anyone in authority, to report those incidents for fear of somehow having that information and those issues come back to them through their financial institution.

We know that in the province of British Columbia serious incidents of tied selling and coercion have occurred. They have been reported by consumers. Mr. Byrne mentioned earlier one case in which there was a prosecution. It is not our view that an ombudsman would necessarily help to solve such issues.

When a consumer comes into a financial institution for banking or loan products, they may have the perception that if they purchase insurance from that financial institution they will somehow be able to get a better deal, such as a better loan arrangement. Having an ombudsman will not solve that problem. That is a critical issue to consider in respect of this conversation.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: I would only like to end my comment, Mr. Chairman, by saying that stockbrokers have a national training and a national standard. I understand that in British Columbia, you have one of the highest standards in the industry. My suggestion is that, for the protection of consumers, specially because of the complexity of the products you sell to consumers, there should be a national standard.

Is there a national standard in your sector? You may be in the best position to influence brokers across the country for them to have an identical level of skills.

[English]

Senator Kroft: Does your organization represent all insurance brokers in the province?

Mr. Byrne: We represent approximately 75 per cent to 80 per cent of all brokers. We have a sister organization called the Credit Union Insurance Services Association which represents credit unions, even though many credit unions are associate members of our association. In addition, there are a number of brokers who have chosen not to be members of either association.

Senator Kroft: As we have gone across the country, it strikes me that in nearly every case that I can recall the people from your industry who have appeared before us have been what I might call independent or local brokerages, as opposed to those who represent national brokerage organizations. I cannot recall having seen anyone from any of the large national or international brokerage organizations.

Can you confirm that you do not speak for those people, or do they have different views or different concerns? Why do we not hear from those national organizations?

Mr. Byrne: The major brokerage houses in Canada which also operate internationally are often substantial operations in their own commercial field. They maintain memberships with our

nombre de cas, les consommateurs peuvent se montrer réticents à faire part à l'ombudsman, ou à toute autorité compétente, d'un ennui avec une institution financière. Ils ont peur que l'information ou les difficultés ne se retournent contre eux quand ils transigeront avec l'institution.

Nous sommes au fait de difficultés graves liées aux ventes forcées et à la coercition en Colombie-Britannique. Ce sont les consommateurs qui nous en ont parlé. M. Byrne a cité un cas qui s'est soldé par une poursuite. Nous ne voyons pas comment un ombudsman pourrait régler de tels litiges.

Quand un consommateur s'adresse à une institution financière pour des produits bancaires ou de crédit, il peut avoir l'impression que, s'il achète de l'assurance du même fournisseur, il pourra obtenir un meilleur marché, sous la forme par exemple de modalités d'emprunt plus souples. Un ombudsman n'aura aucun pouvoir en ce domaine. C'est un élément crucial du débat, qui mérite un examen attentif.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Je veux seulement terminer ma remarque, monsieur le président, en disant que les courtiers en valeurs mobilières ont une formation nationale et un standard national. Je comprends qu'en Colombie Britannique, vous avez un des standards les plus élevés dans l'industrie. Ma suggestion est que, pour la protection du consommateur, surtout à cause de la complexité des produits que vous vendez aux consommateurs, il devrait y avoir une norme nationale.

Est-ce qu'il y a une norme nationale dans votre secteur? Vous êtes peut-être les mieux placés pour influencer les courtiers à travers le pays pour qu'ils aient un niveau identique de compétence.

[Traduction]

Le sénateur Kroft: Votre organisation représente-t-elle tous les courtiers d'assurance de la province?

M. Byrne: Elle représente de 75 à 80 p. 100 de la totalité des courtiers. Une organisation parente, la Credit Union Insurance Services Association, représente les coopératives de crédit, bien que notre association compte beaucoup de coopératives de crédit parmi ses membres. De plus, certains courtiers ne sont membres d'aucune association.

Le sénateur Kroft: Lors des audiences que nous avons tenues partout au pays, j'ai été surpris de constater que la grande majorité de représentants de votre industrie qui ont témoigné devant nous étaient, si je me souviens bien, des bureaux de courtage indépendants ou locaux, si je peux dire, et non des représentants d'associations nationales de courtiers. Je ne me souviens d'aucun témoin représentant une organisation de courtiers nationale ou internationale d'envergure.

Seriez-vous prêt à dire que vous ne parlez pas au nom de ces personnes, ou que leurs points de vue et leurs préoccupations sont différents? Pourquoi n'entendons-nous jamais les organisations nationales?

M. Byrne: Les grandes firmes de courtage du Canada qui sont aussi présentes à l'échelle internationale exercent souvent leurs activités dans un domaine commercial qui leur est propre. Elles

association, as they do with most other provincial associations. They take an active part in the involvement and governance of the association. We have employees from major brokerages and managers on the board of directors in B.C.

Senator Kroft: I am interested in why those people never appear before us. It leaves me with the impression that they do not identify with your issues in the same way as you do. Otherwise, they would be joining with you in a more obvious common cause. I am trying to understand this situation a little better.

Mr. Finnie: Perhaps I could profile the insurance brokerage business. There is what we call the street-front type brokerages who might sell only homeowner, tenant and automobile insurance. On the other end of the spectrum are the large multinational firms which insure giant multinational corporations, principally for business insurance needs. In between, there are the middle market brokers.

Certainly, the range of interest on the part of the seller of consumer insurance to the guy on the street who buys his house and car insurance is different from a broker who is selling commercial insurance to large corporations.

Senator Kroft: Therefore, can I take from that — and I have to mix own experience in with your answer — that those firms that are largely dealing with more commercial accounts do not see the idea of the banks being able to offer services out of their branches as the same threat? Thus, they do not have the same preoccupation that would motivate them to be heard.

Mr. Finnie: I would say that is a fair assessment. Often, larger brokers have to have a certain size of account before it becomes economically efficient for them to take on a new account. Those account sizes could, perhaps, start at \$10,000 or \$25,000 of premium.

Senator Kroft: When talking about narrowing the range of options or moving toward, perhaps, that template type of policy, is it conceivable that a large merchandiser of an insurance product — and I am leaving auto out of this — could reduce homeowner, boating insurance or other basic common standardized risks to a common enough template that they could be marketed on the Internet? Or do you feel that the personal interface will always be there? Or is that a threat that you see the bank intervention taking us to, to the detriment of the consumer?

Mr. Byrne: I agree that there is the potential for that becoming a threat to the consumer, that is, the watering down and the lack of specificity to the design of the product. In a former life, I was involved with an insurer who did enter into an Internet form of marketing coverage. As we were developing templates for the homeowner and automobile side, it was clear that the myriad questions that had to be properly asked and answered required the review of a broker.

comptent des membres dans notre association, tout comme dans les autres associations provinciales. Elles jouent un rôle actif dans l'engagement et la direction de l'association. Des employés et des cadres des principales firmes de courtage siègent au conseil d'administration de l'association de la Colombie-Britannique.

Le sénateur Kroft: J'aimerais savoir pourquoi ces gens ne se présentent jamais devant notre comité. Cela me donne l'impression qu'ils ne souscrivent pas aux mêmes préoccupations que vous, ni à vos méthodes. Sinon, ils se joindraient à vous pour défendre une cause qui vous touche évidemment de la même façon. J'essaie de comprendre un peu mieux ce qui se passe.

M. Finnie: Il serait peut-être utile que je trace le portrait du monde du courtage. Il y a d'abord les maisons de courtage qui agissent à la base, qui vendent des assurances de maisons, de responsabilité locative et automobiles. À l'autre bout du spectre se trouvent les grandes multinationales, qui assurent les mégasociétés multinationales, en grande partie pour leurs activités commerciales. Entre les deux se nichent les courtiers des marchés intermédiaires.

Certes, les intérêts d'un courtier qui vend de l'assurance directement aux propriétaires de maisons et de voitures diffèrent passablement de ceux d'un assureur qui vend des polices à de grandes sociétés.

Le sénateur Kroft: Ainsi, je pourrais en déduire — je combinerai mes propres connaissances avec les éléments de votre réponse — que les entreprises qui vendent surtout de l'assurance commerciale n'ont pas les mêmes craintes que vous que les banques se mettent à vendre des services d'assurance dans leurs succursales? Elles ne ressentent pas la même urgence à faire entendre leur point de vue.

M. Finnie: C'est un constat assez juste. Souvent, les courtiers plus importants ouvriront seulement des comptes assez élevés, sans quoi ce ne serait pas rentable pour eux. À la base, les primes doivent atteindre 10 000 \$ ou 25 000 \$, et plus.

Le sénateur Kroft: J'aimerais maintenant aborder la diversification des options par opposition à un gabarit de police: est-il réaliste de penser qu'un important vendeur d'un produit d'assurance — je ne parle pas de l'assurance automobile — pourrait parvenir à créer un gabarit suffisamment englobant pour qu'il puisse l'appliquer aux assurances maison, bateau ou à toute autre assurance contre les risques courants normalisés, et qu'il commercialiserait dans Internet? Ou pensez-vous qu'on aura toujours besoin de courtiers? Ou au contraire, pensez-vous que l'entrée dans l'arène des banques nous mènera inéluctablement à ce scénario, au détriment du consommateur?

M. Byrne: Je crois en effet que la menace pèse au-dessus des consommateurs, c'est-à-dire l'édulcoration des produits et l'aplanissement des particularités des produits. Anciennement, j'étais lié à un assureur qui avait entrepris la vente électronique. Quand nous avons élaboré les gabarits liés aux assurances habitation et automobile, il ne faisait aucun doute que la myriade de questions à poser et qui méritaient réponse nécessitaient l'intervention d'un courtier.

The way our system was developed at that time, and the way it works to this day, is that someone inquiring about the product would be given an application to complete on-line. They were quite detailed, unfortunately, and time-consuming to complete. However, with the speed of the Internet these days, it is not such an onerous task. If they were willing to pursue that quote, then it would be referred to a broker in the consumer's postal code area. The consumer could then choose from a list of brokers to have a follow-up interview to ensure that the company was not selected through some fraudulent means. More important than that, it was to ensure that the consumer was being looked after and that these issues were being covered.

Do we know about the \$4,000 mountain bike owned by the individual? Do we know about the \$6,000 musical instrument, or the jewellery or fine arts schedule? Those are the issues that have to be dealt with in a detailed manner.

Obviously, the danger is the ease with which one can take the pricing of a product and bundle it with your mortgage, your savings account, your RSP deposits and the lease on your vehicle. One could be a loss leader for the other. One could be more of a profit generator than another.

An interesting situation I have noticed over the years has occurred in the electronics industry. It is that the margins on computers, VCRs and televisions do not exist any more. However, electronics dealers are all selling extended warranty products on which they make a substantial amount of money. Clearly, those types of marketing techniques, the deep-pocket concept that the banks could bring to such a scenario, would be unfair and detrimental to the consumer.

Mr. Finnie: In terms of the template issue, certainly, there is an information-gathering process about a risk. That information then gets plugged into a formula for rating, et cetera. You must remember that brokers are instrumental in the ongoing development of insurance products or covering off things that may not have been covered before.

With the establishment by the Hongkong Bank of Canada's bank-owned insurer in British Columbia, we have picked up their wording. It is one wording as opposed to perhaps a dozen others that we might be able to offer through our office with different terms, conditions and prices. It is interesting to note how different words such as "vacancy" versus "unoccupancy" can change the policy wording and the coverage just like that. For example, if someone is on holidays, two policies may respond very differently. Even in terms of water damage claims or how a sewer might back up will be responded to very differently. Who is watching out for the consumer in that regard? These wordings are virtually unregulated. A consumer can receive by phone a quote which is cheaper because, of course, their product in those areas, is to a large degree, inferior. Does the consumer really know the difference?

Our role is to present the different products, stating that, perhaps, this one is cheaper, but it has shortfalls. They may not be of interest to the consumer, or it might not be the right fit, as

Notre programme fonctionnait ainsi alors et c'est encore le cas maintenant: dès qu'une personne faisait une demande de renseignements sur un produit, on lui demandait de remplir un formulaire en ligne. Le formulaire était assez détaillé, malheureusement, et il fallait beaucoup de temps pour le remplir. Cependant, la vitesse de traitement est maintenant telle dans Internet que la tâche n'est plus aussi ardue. Si le client décidait d'accepter la proposition de prix, on lui donnait une liste de courtiers dans la zone de son code postal. Le client pouvait choisir un courtier dans la liste, pour une entrevue de suivi visant à s'assurer que la société n'avait pas été choisie illégalement. Mais plus important encore, cette entrevue permettait de traiter adéquatement la situation du client et de répondre à ses questions.

Le courtier sait-il que le client possède un vélo de montagne d'une valeur de 4 000 \$? Qu'il détient un instrument de musique valant 6 000 \$, ou des bijoux ou des objets d'art? Ce sont des points qui méritent un traitement détaillé.

À l'évidence, il est beaucoup trop facile d'amalgamer le prix d'un produit avec celui d'une hypothèque, avec un compte d'épargne, des cotisations à un régime d'épargne-retraite ou les coûts de location d'une voiture. Un produit servira d'attraction, et un autre sera assorti d'une plus grande marge de profit.

J'ai constaté au cours des dernières années un fait intéressant dans l'industrie de l'électronique: les marges de profit sur les ordinateurs, les magnétoscopes et les téléviseurs n'existent plus. Par contre, les détaillants de produits électroniques vendent des garanties prolongées qui sont très rentables. Le consommateur est pris dans un cul-de-sac; c'est e type de technique de marketing, que les banques ne se gêneront pas pour utiliser, qui n'est ni juste ni bénéfique pour le consommateur.

M. Finnie: Dans le cas des gabarits, il est certain qu'il faut recueillir de l'information pour évaluer les risques. Les données sont traitées et sont évaluées par une formule de tarification, et cetera. Il ne faut pas oublier que les courtiers contribuent à la mise au point constante des produits d'assurances ou de couvertures d'éléments nouveaux.

Depuis la venue de la société d'assurance de la Banque de Hongkong du Canada en Colombie-Britannique, nous avons adopté ses contrats. Il s'agit d'un contrat parmi une douzaine d'autres que notre bureau pourrait utiliser, dont les conditions et les prix varieraient. Il est intéressant de constater à quel point l'utilisation de *inoccupation* plutôt que *vacance* peut changer la formulation des conditions d'une police et la couverture qu'elle assure. Ainsi, la période de vacances d'une personne peut être traitée de façon bien différente selon la police choisie. Des dommages causés par l'eau ou un débordement d'égout seront traités très différemment. Qui se préoccupe des intérêts du consommateur en ces matières? La réglementation touche très peu aux mots utilisés. Au téléphone, on proposera au consommateur des primes moins élevées parce que, bien entendu, les produits offerts dans ces domaines sont, dans une large mesure, inférieurs. Le consommateur peut-il vraiment faire la différence?

Notre rôle est de présenter les différents produits, en indiquant qu'un tel est moins cher mais qu'il comporte des lacunes. Peut-être ne va-t-il pas dans l'intérêt du consommateur de se le

opposed to one which is more expensive which has some additional features but which is a better fit.

The Chairman: Mr. Megson, thank you to you and your colleagues for being with us this morning.

Our next witnesses are from the Federation of Canadian Independent Deposit Brokers. Mr. Brad Minton, the president, and Mr. Jack Rothenberg, a founding member, appeared before the committee three or four years ago when we were looking at the last set of changes to financial institution legislation.

Mr. Jack Rothenberg, Founding Member, Federation of Canadian Independent Deposit Brokers: Honourable senators, I would like to begin by thanking the MacKay task force for the time and energy it spent in preparing its comprehensive report. I would also like to thank you for giving the Federation of Canadian Independent Deposit Brokers the opportunity to comment upon, and possibly add to, the report.

The federation is comprised of entrepreneurs who recognized the needs of consumers in the late 1970s and early 1980s. We became known as deposit brokers. We primarily shopped the interest rate market and identified the financial institutions with the best rates. As the years went by, we expanded to offer insurance products and mutual funds. Today, some of us are full-fledged financial planners and stockbrokers registered with the Investment Dealers Association.

As independent financial intermediaries, our role has been to find the best product and the best pricing and services available to the consumer in the marketplace. In brief, deposit brokers provide deposits on a cost-effective basis to financial institutions and provide Canadian consumers, regardless of where they live, with a complete range of financial products.

Presently, we have in excess of \$13 billion under our umbrella. The Federation of Canadian Deposit Brokers has been conscious of limiting our investors' deposits to the \$60,000 protection limit imposed by the Canada Deposit Insurance Corporation on each financial institution. We have become very distressed and apprehensive as a result.

Our distress and apprehension stems from two areas. First, with the upcoming inheritances of baby boomers, the average consumer's liquid wealth has been growing by leaps and bounds. These dollars have been accumulated through sweat and toil over several generations. In the past, we were able to distribute these funds evenly with a number of financial institutions, thereby ensuring the protection of the CDIC. This is no longer the case. With the demise of many of our trust companies and with the amalgamation of others with the banks, the average consumer is

procurer, ou peut-être n'est-il pas adapté à ses besoins, au contraire d'un autre qui est plus cher mais qui comporte des caractéristiques supplémentaires de grande valeur.

Le président: M. Megson, merci à vous et à vos collègues de vous être présentés ici ce matin.

Nos prochains témoins représentent la Federation of Canadian Independent Deposit Brokers. M. Brad Minton, le président, et M. Jack Rothenberg, membre fondateur, ont fait une allocution devant le comité voilà trois ou quatre ans, alors que nous examinions les derniers amendements à la loi sur les institutions financières.

M. Jack Rothenberg, membre fondateur, Federation of Canadian Independent Deposit Brokers: Honorables sénateurs, j'aimerais tout d'abord remercier le groupe de travail MacKay, qui a consacré beaucoup de temps et d'énergie à la rédaction d'un rapport fort étoffé. J'aimerais aussi vous remercier de cette occasion donnée à la Federation of Canadian Independent Deposit Brokers de commenter, et éventuellement de faire des ajouts, au rapport.

La fédération regroupe des entrepreneurs qui se sont intéressés aux besoins des consommateurs à la fin des années 70 et au début des années 80. Bientôt, nous avons été reconnus à titre de courtiers en dépôt. Au début, nous passions en revue le marché des taux d'intérêt et nous identifiions les institutions financières offrant les meilleurs taux. Au cours des années, nous en sommes venus à vendre des produits d'assurance et des fonds mutuels. Aujourd'hui, certains de nos membres sont des planificateurs financiers ou des courtiers en valeurs mobilières chevronnés, certifiés par l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières.

À titre d'intermédiaires financiers indépendants, notre rôle a été de trouver les meilleurs produits et les meilleurs prix, de même que les meilleurs services qu'offre le marché aux consommateurs. En bref, les courtiers en dépôt fournissent des modalités de dépôt rentables aux institutions financières et, aux consommateurs canadiens, sans égard à leur lieu de résidence, une gamme complète de produits financiers.

Actuellement, nous gérons plus de 13 milliards de dollars. La Federation of Canadian Deposit Brokers s'est fait un devoir de respecter la limite de protection de 60 000 \$ pour les dépôts de nos investisseurs, selon les règlements de la Société d'assurance-dépôts du Canada, auxquels sont assujetties toutes les institutions financières. C'est une règle qui nous fait vivre beaucoup de difficultés et d'appréhension.

Nos difficultés et notre appréhension ont deux sources. Premièrement, dans le sillage des baby-boomers, nous avons connu une hausse fulgurante des liquidités détenues par le consommateur moyen. Ces sommes, plusieurs générations les ont accumulées à la sueur de leur front. Dans le passé, il était possible de distribuer équitablement ces sommes entre un certain nombre d'institutions financières, ce qui assurait par conséquent la protection de la SADC. Ce n'est plus le cas. L'effondrement de nombreuses sociétés de fiducie et la fusion d'autres sociétés avec

placing more and more of his or her funds with fewer institutions, mainly the banks.

Second, as you are aware, the investment strategies of these institutions have changed dramatically over the last few years. Earnings are no longer predominantly generated from the spreads between interest being paid on dollars taken in and interest being charged on dollars lent out. Investment managers have been hired with the exclusive responsibility of generating above average returns on the capital within these financial institutions. Vehicles of investment which would have been considered taboo only a few years ago have become everyday transactions. Some major investment houses have fallen victim to the irresponsibility of their money managers who have used derivatives, options and futures to enhance performance. As pressure mounts to continue to outperform the previous year's results, the consumer stands to lose, potentially, a lifetime of savings.

The view of the federation is that any consideration of mergers should address the twin issues of the safety of consumer deposits and of maintaining a competitive marketplace for such deposits. Merged institutions that do not maintain an equal number of CDIC-insured entities after they merge will reduce the available alternatives for insured deposits. Subsequently, consumers may find that a portion of their savings will become uninsured within a merged institution. They will then have to decide whether to accept that risk or whether to transfer the uninsured excess to another institution where they have not reached their maximum deposit limit, provided that such an alternative exists. Conversely, if the number of CDIC insured entities remains the same post-merger as existed pre-merger, the merged institution may have a disproportionate share of the market and thereby increase its competitive advantage.

Based on the foregoing it is suggested by the federation that consideration be given to increasing the CDIC limits, not only to protect existing deposits of a merged institution, but also to improve market competition with the non-merged institutions, which would, ultimately, be able to accommodate more deposits. The federation believes that an increase in CDIC limits would lessen the inconsistencies that exist in the marketplace between federal and provincial financial institutions.

As you are probably aware, the provinces of Ontario and Alberta both provide unlimited coverage of consumer deposits in their savings and treasury branches, which essentially offer the same services as do the banks and trust companies. It is with this in mind that the Federation of Canadian Independent Deposit Brokers seriously recommends that the limit of CDIC protection be raised to unlimited coverage or, at the very least, to \$150,000 for registered funds and \$150,000 for non-registered funds for each individual at each of the financial institutions.

les banques ont obligé le consommateur moyen à placer de plus en plus de fonds dans de moins nombreuses institutions, des banques en grande partie.

Deuxièmement, comme vous le savez, les stratégies d'investissement de ces institutions ont changé du tout au tout au cours des dernières années. Les gains ne proviennent plus massivement de l'écart entre les intérêts versés sur les dollars engrangés et les intérêts imputés sur les dollars prêtés. Ces institutions ont engagé des gestionnaires financiers dont la responsabilité unique est de générer un rendement au-dessus de la moyenne sur le capital qu'elles détiennent. Des véhicules de placement qui étaient tabous voilà quelques années seulement sont devenus monnaie courante. Certaines des grandes sociétés de placement ont été prises à la gorge du fait de l'irresponsabilité de leurs gestionnaires financiers, qui ne se sont pas gênés pour capitaliser sur les dérivés, les options ou les opérations à terme pour augmenter le rendement. À mesure que la pression augmente parce qu'il faut sans cesse dépasser les résultats des années précédentes, le consommateur risque de perdre, éventuellement, des économies accumulées durant toute une année.

La fédération est d'avis qu'il faudrait, avant de permettre les fusions, analyser les répercussions autant sur la sécurité des dépôts des consommateurs que sur le maintien de la concurrence dans les marchés de dépôts. Des institutions qui ont fusionné et qui ne parviennent pas à maintenir un nombre égal de pertes assurées par la SADC après la fusion ne feront que réduire le nombre de véhicules de dépôts assurés qu'elles offrent. Par conséquent, les consommateurs devront peut-être constater douloureusement qu'une partie de leurs économies n'est plus assurée au sein de l'institution fusionnée. Ils devront alors décider soit d'accepter de prendre le risque, soit de transférer la partie non assurée dans une autre institution, où ils n'ont pas atteint leur plafond de dépôt — si un tel choix existe encore, bien entendu. Par ailleurs, si le nombre d'entités assurées par la SADC demeure le même après la fusion, les institutions fusionnées contrôleront vraisemblablement une partie beaucoup trop importante du marché et, partant, elles auront un avantage concurrentiel démesuré.

En vertu de ces constats, la fédération propose que l'on étudie la possibilité d'augmenter les limites de protection de la SADC, non seulement en vue de protéger les dépôts existants d'une institution fusionnée, mais aussi pour améliorer la concurrentialité des institutions non fusionnées. En effet, celles-ci pourront ainsi gérer plus de dépôts. La fédération estime qu'une augmentation des plafonds imposés par la SADC amoindrira les disparités dans le marché pour les institutions financières fédérales et provinciales.

Vous le savez sans doute, l'Ontario et l'Alberta autorisent toutes deux la couverture illimitée des dépôts des consommateurs dans les succursales d'épargne et dans le Trésor, qui offrent essentiellement les mêmes services que les banques et les sociétés de fiducie. Dans le même esprit, la Federation of Canadian Independent Deposit Brokers recommande que l'on envisage sérieusement d'abolir toute limite aux dépôts protégés par la SADC, ou du moins d'établir le plafond à 150 000 \$ pour les fonds enregistrés, de même que pour les fonds non enregistrés d'un particulier dans chacune des institutions financières.

Tied selling is another concern of the consumer that has been brought to our members' attention on numerous occasions. Branch managers of various financial institutions have been reported to offer capital business loans and lines of credit conditional on RRSP funds being transferred to their branch. In addition, it is not uncommon for a consumer to be told that his or her loans must be covered by life insurance, insurance that must be purchased through the financial institution offering the loan.

We are delighted to see the progressive stance of the House of Commons Finance Committee in amending the Bank Act to prohibit tied selling. However, the federation recommends that the definition of tied selling be more clearly defined. I draw your attention to section 459.1 of the Bank Act, which concerns itself with restrictions on tied selling. It provides, in part, that the Governor in Council may make regulations specifying types of conduct or transactions that shall be considered undue pressure or coercion.

We would like to see more meaningful definitions. We also encourage the task force to provide a mechanism for the consumer to remedy and to address these concerns independent of financial institutions.

Confidentiality is a right that every consumer deserves. Nevertheless, time after time financial institutions have taken advantage of information received indirectly. A particular case in point is that of a trust company that has used deposit brokers as intermediaries to have their clients invest in this trust company's guaranteed investment certificates. As required by the federation, direct deposit accounts are set up in order to deposit cheques directly to that trust company's bank account. The bank where the direct deposit account was set up photocopied these clients' personal cheques which provided them with residential addresses, as well as phone numbers. The bank proceeded to call the clients and offer their GIC products directly. This is a serious crossover of boundaries and of confidentiality.

The privacy model code of the Canadian Bankers Association is intended to help Canada's chartered banks develop, adapt and implement a privacy code specific to each institution. We are extremely concerned whether the privacy code is being adhered to in the strict sense of the word.

In this regard, the federation has two recommendations. First, we recommend that the privacy model code is adopted and practised by each bank, in addition to allocating an agency to monitor compliance of the code. Second, we recommend that there be introduced a privacy code by which all financial institutions must comply.

Par ailleurs, les consommateurs ont souvent fait part à nos membres de leurs préoccupations quant à la vente liée. On a rapporté que des directeurs de succursales de diverses institutions financières offraient des prêts pour immobilisations et des marges de crédit à des entreprises moyennant le transfert de fonds de REER à leur succursale. En outre, il n'est pas rare qu'un consommateur se fasse dire que son prêt doit être garanti par une assurance-vie, qu'il doit acheter auprès de l'institution financière octroyant le prêt.

Nous nous réjouissons de la position progressiste adoptée par le Comité des finances de la Chambre des Communes, qui a ajouté des dispositions interdisant la vente liée dans la Loi sur les banques. Cependant, la fédération recommande que l'on définisse plus clairement la notion de «vente liée». J'aimerais attirer votre attention sur l'article 459.1 de la Loi sur les banques, qui porte sur les restrictions afférentes à la vente liée. L'article stipule, entre autres, que le gouverneur en conseil peut promulguer des règlements précisant le type de pratique ou de transaction pouvant être reconnue comme un acte de pression induite ou de coercition.

Il nous semble souhaitable de donner des définitions plus éloquentes. Nous recommandons aussi au groupe de travail de mettre en place des modalités qui permettraient aux consommateurs de trouver des solutions et de régler leurs difficultés indépendamment des institutions financières.

Tous les consommateurs ont droit à la confidentialité. Malgré cela, les institutions financières ne cessent d'utiliser de l'information reçue indirectement. Pour prouver ce point, je citerai le cas particulier d'une société de fiducie qui s'est servie de courtiers en dépôt comme intermédiaires pour convaincre leurs clients d'investir dans les certificats de placement garantis de cette même fiducie. Conformément aux normes de la fédération, les comptes de virement automatique étaient constitués de telle sorte que les chèques étaient déposés directement dans le compte bancaire de cette société de fiducie. La banque gérant les comptes de virement automatique a photocopié les chèques personnels de ces clients, ce qui lui a permis d'obtenir leur adresse à domicile ainsi que leur numéro de téléphone. La banque appelait ensuite les clients pour leur offrir directement leurs certificats de placement garanti. Ces actes outrepassent carrément les limites et constituent un bris de confidentialité.

Le modèle de code en matière de confidentialité élaboré par l'Association des banquiers canadiens doit aider les banques à charte du Canada à élaborer, à adapter et à mettre en oeuvre un code de pratiques en matière de confidentialité, qui serait particulier à chaque institution. Nous sommes très dubitatifs quant au sens réel donné au terme «confidentialité» dans ces codes de pratiques.

À cet égard, la fédération propose deux recommandations. Premièrement, nous recommandons que le modèle de code en matière de confidentialité soit adopté et mis en oeuvre par chaque banque, et de confier à un organisme le mandat de contrôler la conformité au code. Deuxièmement, nous recommandons que l'on mette de l'avant un code en matière de confidentialité auquel toutes les institutions financières seraient tenues de se conformer.

Heading into the new millennium we hope there will be a new corporate responsibility. The bottom line will continue to remain important. However, of equal importance is the security of the employee who has helped contribute to that corporation's profitability. The merging of behemoths for the sake of "bigger is better" is not a good enough reason for thousands of employees to face both the threat and the reality of unemployment. For example, it has come to our attention that some corporations use the tactic of offering job relocation positions on the other side of the globe to encourage employees to accept early retirement.

The Federation of Canadian Independent Deposit Brokers believes that in view of the fact that these corporations are extremely competitive and profitable, the downsizing of personnel through merging is morally wrong and without conscience. Hopefully, each of you here today will help implement the necessary measures to ensure the safety of consumer deposits, protection from tied selling, confidentiality and consumer privacy and sensible mergers and moral responsibility.

The Chairman: The underlying public policy rationale for deposit insurance, which this committee has looked at in some considerable detail, is to protect the unsophisticated investor. The idea was if you had up to \$60,000 it was unfair to expect a person who was a novice at investing to be able to find somewhere to put their money. Therefore, many years ago the government decided it would protect a \$60,000 investment.

Your complaint early on in your presentation is that if someone gives you \$300,000 you can proceed to break it into five \$60,000 parcels and place those parcels in five different institutions. This single individual is now treated as five unsophisticated investors all rolled into one. As the market is consolidated this particular investor has trouble because they cannot find enough CDIC-insured institutions in which to place their money. Tell me why there should be a public policy reason why we ought to be concerned about that level of investor. I am not arguing that what you are doing is illegal, but it runs absolutely counter to the entire intent of deposit insurance. Your solution to that is we either create more insured places to put the money or we raise the limit.

This committee is on record on a number of occasions as being in favour of lowering the limit, not raising it. You should know that in advance. You point out that in both Ontario and Alberta provincial institutions have unlimited limits. In my view, you do not have a problem because you could put \$150,000 or \$200,000 into one of the provincial institutions and thereby have it insured. I do not see why you have a problem.

However, more important, tell me why we should care about that.

À l'aube du nouveau millénaire, nous estimons qu'il est grand temps que toutes les parties visées prennent leurs responsabilités. Bien entendu, les résultats seront toujours importants. Cependant, il faudra accorder une importance égale à la protection de l'employé qui a contribué à la prospérité de son employeur. La fusion de géants selon le principe du «plus c'est gros, mieux c'est» ne constitue pas une raison suffisante pour que l'on fasse subir à des milliers d'employés la menace du chômage et le chômage réel. Par exemple, on nous a rapporté que certaines sociétés offraient à des employés un poste de réinstallation à l'autre bout de la planète afin de les inciter à prendre une retraite précoce.

La Federation of Canadian Independent Deposit Brokers estime que, étant donné le degré élevé de concurrentialité et de rentabilité de ces sociétés, la diminution du personnel découlant de fusions est un acte amoral et inconscient. Il reste à espérer que toutes les personnes présentes aujourd'hui contribueront à la mise en oeuvre de mesures visant la protection des dépôts des consommateurs, d'interdiction de la vente liée, la protection de la confidentialité et de la vie privée des consommateurs, ainsi que la mise en oeuvre de fusions selon des prémisses sensées et n'allant pas à l'encontre des principes moraux.

Le président: Le fondement des politiques gouvernementales en matière d'assurance-dépôts, un sujet que ce comité a examiné en profondeur, est de protéger les investisseurs moins chevronnés. Dans cette optique, si un investisseur novice dispose de 60 000 \$ et moins, il est injuste de s'attendre à qu'il trouve lui-même le meilleur endroit où placer son argent. C'est pourquoi le gouvernement a décidé, voilà bien des années, de protéger les investissements de moins de 60 000 \$.

Dans votre allocution, vous avez dénoncé le fait que, si une personne vous donne 300 000 \$, vous devez les diviser en cinq lots de 60 000 \$ et les placer dans cinq institutions financières différentes. Le particulier est traité comme s'il regroupait cinq investisseurs novices en un. Le marché étant consolidé, cet investisseur se trouve en difficulté parce qu'il ne peut trouver suffisamment d'institutions assurées par la SADC pour placer son argent. Donnez-moi une raison qui justifierait que l'on promulgue une politique gouvernementale s'adressant particulièrement à ce type d'investisseur. Je ne prétends pas que ce que nous faisons est illégal, mais votre recommandation va totalement à l'encontre du fondement de l'assurance-dépôts. Vous proposez comme solution que l'on crée plus d'institutions assurées où déposer l'argent, ou que l'on augmente le plafond.

Ce comité s'est prononcé à maintes reprises en faveur d'une diminution de la limite et non d'une augmentation. Vous devriez être déjà au courant. Vous soulignez qu'en Ontario et en Alberta, les institutions provinciales offrent une couverture illimitée. Où se trouve la difficulté? Vous pouvez placer 150 000 \$ ou 200 000 \$ dans ces institutions provinciales, et ces sommes se trouvent du fait même assurées. Je ne vois pas où est le problème.

Mais plus important encore, expliquez-moi pourquoi nous devrions accorder quelque attention à cette question.

Mr. Rothenberg: Mr. Chairman, I know initially what you are saying sounds very logical to everyone around the table.

The Chairman: This committee has been consistent on the issue. I am not presenting you with an issue that we have not thought about in some detail.

Mr. Rothenberg: Being involved with the consumer, as I have for over 30 years now, I can tell you that there are very few sophisticated investors. I do not care whether they have \$500,000 or \$2 million. If you think the investor with \$100,000 and the investor with \$1 million has a difference in education you are mistaken.

The Chairman: We do not have an obligation in government to protect everyone from their own stupidity. That is not a public policy requirement. Why should there be a public policy requirement to protect your millionaire? I do not understand why that is a responsibility of government. You can tell I feel modestly passionate about this subject.

Mr. Rothenberg: I am passionate about the same subject. What bothers me is that the government has set up a regulatory body to watch the banks and the large corporations. In the early 1980s, our six major banks were virtually bankrupt because they were caught up in the thrill of lending money to Third World countries. The view was to see who could lend money the fastest. Due to the leniency of the government, which allowed this bad debt to be spread over a decade, we managed to save our banks. On one hand the government is saying that it is looking over these financial institutions. If you are watching them for us, then you have an obligation to those individuals who put you into power. An individual may have worked hard and their father, who was a carpenter, may have laboured hard as well, and now they have inherited the parent's money. Perhaps that individual does not know about derivatives, mutual funds or investments in bonds. All that has happened is because of high interest rates in the 1980s their quarter of a million has grown to half a million or, perhaps, a million because a spouse's parents died and now they have \$1 million, which they give to a bank because they figure they are solid and secure. Then they wake up one morning and see that everything is gone.

I am a very capitalistic individual. I am like you. I am saying this is not capitalism. You are talking Russia here, you are talking socialism, protecting all the individuals. You cannot have it both ways. It is one thing to stand up and say that there is no regulation on the banks; the government is not watching all of these financial institutions; and you guys worry about where you put your money yourselves because we are not worrying about it any more. If the government is legislating and it really thinks that it has control over what it can watch, I doubt it. The guys being sent out to watch do not even understand what they are supposed to be watching.

M. Rothenberg: Monsieur le président, je reconnais que vos propos sembleront très logiques à tous ceux qui se trouvent autour de la table.

Le président: Ce comité a une opinion très homogène à cet effet. Je ne vous livre pas une argumentation sans fondement qui n'aurait pas été discutée en détail.

M. Rothenberg: À la lumière de mon expérience auprès des consommateurs, depuis plus de 30 ans maintenant, je peux vous assurer que les investisseurs chevronnés sont très rares, qu'ils détiennent 500 000 \$ ou 2 millions de dollars. Si vous croyez que l'investisseur qui possède 100 000 \$ est plus ignorant que celui qui possède 1 million de dollars, vous vous trompez.

Le président: Le gouvernement n'a pas la responsabilité de protéger qui que ce soit contre sa propre ignorance. L'ignorance ne constitue en aucun cas une prémisse à la promulgation d'une politique gouvernementale. Pourquoi devrait-on instaurer une politique d'État pour protéger votre millionnaire? Je ne vois pas comment le gouvernement pourrait être investi de cette responsabilité. Vous pouvez en déduire que c'est une question qui m'intéresse moins que très peu.

M. Rothenberg: Je m'intéresse passionnément à cette même question. Je m'insurge contre le fait que le gouvernement est supposé avoir mis en place un organe de réglementation qui surveille les banques et les sociétés importantes. Au début des années 80, les six grandes banques ont évité la faillite de justesse parce qu'elles s'étaient prises au jeu de prêter de l'argent à des pays du Tiers monde. Elles jouaient à qui prêterait de l'argent le plus vite. En raison de l'indulgence du gouvernement, qui a permis à cette mauvaise dette de s'étendre sur toute une décennie, nous avons sauvé nos banques. D'une part, le gouvernement affirme qu'il surveille ces institutions financières. Si vous les surveillez en notre nom, vous avez aussi des responsabilités envers les personnes qui vous ont investis de ce pouvoir. Un individu qui a trimé dur, dans le sillon de son père, un menuisier, qui lui aussi a trimé dur, hérite maintenant de son père. Peut-être cet individu ne connaît-il rien des actions dérivées, des fonds mutuels ou des investissements dans des obligations. Il est tout simplement arrivé que, en raison des taux d'intérêt élevés dans les années 80, son quart de million est passé à un demi-million ou même à 1 million de dollars, après le décès d'un parent de l'un des conjoints. Les conjoints se retrouvent maintenant avec 1 million de dollars, qu'ils donnent à une banque, réputée pour sa solidité et sa sécurité. Ils se réveillent un matin pour s'apercevoir que tout leur avoir s'est dissolu.

Je suis très capitaliste. Tout comme vous. Et je dis que cela n'est pas du capitalisme. Nous nous trouvons dans un régime semblable à celui de la Russie, un régime socialiste, qui protège tous les individus. On ne peut tout avoir. C'est une chose de dénoncer la non-réglementation des banques; que le gouvernement ne surveille pas toutes les institutions financières. Et vous vous interrogez sur le meilleur endroit où placer votre propre argent, parce qu'on ne s'en préoccupe plus. Si le gouvernement légifère et croit vraiment avoir le contrôle sur ce qu'il peut surveiller, détrompez-vous. Ceux que l'on charge de faire la vérification ne comprennent même pas ce qu'ils sont supposés surveiller.

That makes me question your strength and the emotionalism that you have in taking away the CDIC. We need to cover all consumers.

The Chairman: The only place where you and I disagree is that you think we need to cover all consumers.

Senator Carney: My question partly deals with the question of why should public policy care about this issue. I would like to ask your views on access. If you have \$120,000 in savings you would like to think, under your rationale, that there are two institutions into which you could park your money. If you have \$300,000 or \$450,000, you tend to want to go to those institutions from which you could get your money out if you needed it. In British Columbia, there are many communities that simply do not have enough financial institutions now. Yesterday, Ian Waddell discussed that when he talked about the report of the task force.

Armstrong, British Columbia, has 4,000 people and only one bank. Hope, with a population of 6,200 people, has only two banks. Invermere, with 2,600 people, has two banks. Gold River, which may have to close down, has 2,000 people and one bank. Nakusp has 1,700 people and one bank. Hudson Hope has more than 1,000 people and no bank service. Fort Nelson has 4,400 people and one bank.

Does part of your concern about the CDIC deal with the access of investors to a sufficient number of institutions about which they can feel safe but still access their savings when they want?

Mr. Rothenberg: That is exactly what we are saying. Incidentally, this is how we were born. We would open up in a little community like this and our one little office represented the Canadian Western Bank, the Royal Bank, the Toronto Dominion Bank and every other bank and trust company. We found it started to get smaller and smaller. As the years went, by and the clients' money started to grow, if they had \$500,000 you had to look for quite a number of different areas in which to put their money.

Senator Carney: Inherent in some of your replies is that you have to look at the question of access. The access to financial institutions in downtown Toronto is somewhat different from the access in Lillooet.

The Chairman: Senator Carney, I agree absolutely with your access point. If you were living in a community with only one bank and had \$300,000 you could give it to Mr. Rothenberg and he would put it in five different institutions, even though the branches would not actually be in the community in which you are located.

Senator Carney: In theory, I would agree with you. In fact, not everyone wants to do that.

The Chairman: They would want to do it on their own.

Senator Carney: They would want to have access to it themselves.

Ces faits m'obligent à remettre en question votre pouvoir et le sentimentalisme que vous démontrez quant à l'abolition de la SADC. Nous devons protéger tous les consommateurs.

Le président: Le seul élément sur lequel nous ne sommes pas d'accord, vous et moi, concerne votre conviction quant à l'obligation de couvrir tous les consommateurs.

Le sénateur Carney: J'aimerais vous poser une question qui touche en partie l'élaboration d'une politique gouvernementale en cette matière. J'aimerais vous demander votre point de vue sur l'accès. Si vous disposez de 120 000 \$ d'économies, vous aimeriez avoir la possibilité de les placer dans 2 institutions. Si vous avez 300 000 \$ ou 450 000 \$, vous vous adresserez plutôt à des institutions d'où vous pourriez retirer votre argent si vous en avez besoin. En Colombie-Britannique, le nombre d'institutions financières est beaucoup trop restreint dans quantité de communautés. Hier, Ian Waddell a abordé cette question durant son allocution sur le rapport du groupe de travail.

Armstrong, en Colombie-Britannique, compte 4 000 habitants et une seule banque. Hope, où la population atteint 6 200 âmes, compte seulement 2 banques. Invermere, avec ses 2 600 citoyens, compte 2 banques. Gold River, qui devra éventuellement fermer, a une population de 2 000 personnes, et une seule banque. Quelque 1 700 personnes habitent à Nakusp, et 1 seule banque s'y trouve. Hudson Hope compte plus de 1 000 têtes, mais aucune banque. À Fort Nelson, les 4 400 habitants peuvent fréquenter la banque unique qui y fait affaire.

Vos préoccupations relatives à la SADC concernent-elles aussi l'accès des investisseurs à un nombre suffisant de banques, où ils sentiront que leur argent est en sécurité, tout en étant accessible s'ils en ont besoin?

M. Rothenberg: C'est exactement ce que nous disons. En fait, c'est ainsi que nous sommes nés. Nous nous installions dans une petite municipalité comme celles que vous avez nommées, et notre petit bureau représentait la Banque canadienne de l'Ouest, la Banque Royale, la Banque TD, et toutes les autres banques et sociétés de fiducie. Petit à petit, le nombre rétrécissait et, à mesure que l'argent des clients augmentait, il fallait sonder beaucoup de régions pour trouver où l'investir, qu'il s'agisse de 500 000 \$ ou moins.

Le sénateur Carney: Vous inférez dans certaines de vos réponses qu'il faut examiner la question de l'accès. L'accès aux institutions financières au centre-ville de Toronto n'a pas le même sens que l'accès à Lillooet.

Le président: Sénateur Carney, je suis tout à fait d'accord qu'il faut examiner la question de l'accès. Si vous viviez dans une municipalité où il se trouve une seule banque et que vous aviez 300 000 \$ à investir, vous pourriez les confier à M. Rothenberg. Il les déposerait dans cinq institutions différentes, même si elles n'ont pas de succursale dans votre municipalité.

Le sénateur Carney: En théorie, je suis d'accord avec vous. Dans la pratique, tous les gens ne sont pas prêts à faire cela.

Le président: Ils voudraient agir de leur propre chef.

Le sénateur Carney: Ils veulent y avoir accès eux-mêmes.

Mr. Rothenberg: There may not be a deposit broker in every little town and city across the country.

Senator Oliver: One of the things that the MacKay task force report talks about is competition. Part of the problem and the concern that you have can be overcome if there were more competition for the banks that you fear will merge, thus taking away some of the places into which you can place \$60,000. Since I have been in British Columbia, I went to look at one of the little ING stores. I read some of their signs.

Do you place some of that \$600,000 that comes into your hands with ING Bank? Is that not a new bank in Canada? If there were more of those, would that not resolve your problem and would it not be unnecessary for us to even consider raising the protection limit to \$150,000 from \$60,000?

Mr. Rothenberg: I know that our firm does not deal with ING. Perhaps Mr. Minton knows.

Senator Oliver: Can you tell me why you do not?

Mr. Rothenberg: I was not aware of them. Our head office is in Quebec. Perhaps they are not allowed to operate in Quebec. Usually, these institutions seek us out. We are the largest deposit broker in Quebec right now. We usually deal with everybody across the country, but there are a few that do not want to come into our organization because of political problems.

Senator Oliver: Have you heard of ING?

Mr. Rothenberg: No, I have not.

Mr. Brad Minton, President, Federation of Canadian Independent Deposit Brokers: If I am not mistaken, our firm is affiliated with the Wrights Financial Group out of Manitoba. We deal with a large number of companies. I am not sure whether ING Bank is there or not. I have not noticed their rates on our list. They could be, although I am not really sure at this point.

I deal with six to eight clients a day. I have been through some of the fiascos in the past. We woke up one morning to find that Standard Trust had gone down. We woke up another morning to find that Confederation Trust and Confederation Life had gone down. Those were scary times for us and our clients. I am glad deposit insurance was there and in place.

I am dealing with one client who has moved to Comox, British Columbia which is where I live. He had worked all his life for Bell Canada and had put a lot of money into a group RRSP. The wisdom of Bell Canada said Confederation Life was a good strong company. One morning he woke up and realized that he had \$110,000 invested there. He panicked. He did not know what to do. I got involved and over a period of time we were able to work through the situation.

The difference between dealing with the CDIC and CompCorp is dramatically different. With the CDIC, within a matter of five or six weeks people had a cheque for their money. In the case of

M. Rothenberg: Il n'y a pas de courtier en dépôt dans tous les petits villages et toutes les petites villes du pays.

Le sénateur Oliver: Le rapport MacKay aborde entre autres le thème de la concurrence. La difficulté et la préoccupation dont vous faites état pourraient être réglées en partie si les autres institutions étaient plus concurrentielles devant les banques qui pourraient fusionner, ce que vous craignez parce qu'il y aurait moins d'endroits où placer 60 000 \$. Depuis que je suis en Colombie-Britannique, je me suis rendu dans l'une des petites succursales ING et j'ai lu les affiches.

Placez-vous parfois des sommes de 600 000 \$ que l'on vous confie dans une Banque ING? S'agit-il d'une institution nouvelle au Canada? S'il y en avait plus, votre problème ne serait-il pas résolu, et cela ne nous éviterait-il pas l'exercice de réflexion relatif à la hausse de la limite de protection de 60 000 \$ à 150 000 \$?

M. Rothenberg: Notre bureau ne transige pas avec ING. Peut-être M. Minton sait-il quelque chose.

Le sénateur Oliver: Pouvez-vous me dire pourquoi vous ne faites pas affaire avec cette banque?

M. Rothenberg: Je ne la connaissais pas. Notre siège social se trouve au Québec. Peut-être ne sont-ils pas de permis d'opération au Québec. En règle générale, ces institutions viennent à nous. Nous sommes la plus importante firme de courtage en dépôt au Québec actuellement. Nous transigeons avec toutes les institutions du pays, mais certaines ne veulent pas se joindre à notre organisation par peur de difficultés sur le plan politique.

Le sénateur Oliver: Avez-vous entendu parler d'ING?

M. Rothenberg: Non, jamais.

M. Brad Minton, président, Federation of Canadian Independent Deposit Brokers: Si je ne m'abuse, notre firme est affiliée au Wrights Financial Group au Manitoba. Nous entretenons des liens avec un grand nombre de sociétés. Je ne sais pas toutefois si ING fait partie de celles-là. Je n'ai jamais vu leurs taux sur nos listes. Il n'est pas exclu que l'ING fasse partie de notre liste, mais je n'en suis pas sûr.

Je transige avec six à huit clients par jour. J'ai déjà vécu certains fiascos. Nous nous sommes réveillés un matin en apprenant que la Standard Trust s'était effondrée. Un autre jour, ce fut le tour de la Confederation Trust et de la Confédération Assurance-vie. Les temps étaient à la peur, pour nous et pour nos clients. Je suis heureux maintenant que l'assurance-dépôts existait à ce moment.

Un de mes clients est déménagé à Comox, en Colombie-Britannique, mon lieu de résidence. Il a travaillé toute sa vie pour Bell Canada et il avait placé beaucoup d'argent dans un REER collectif. En toute sagesse, Bell Canada avait décrété que La Confédération était une société solide. Il a réalisé un jour qu'il avait investi 110 000 \$ dans cette société. Il a paniqué. Il ne savait plus que faire. Il m'a appelé à l'aide et, après un certain temps, nous avons pu trouver des solutions.

La différence entre la SADC et la SIAP est énorme. Avec la première, on peut récupérer son argent en moins de cinq ou six semaines. Dans le cas de La Confédération Assurance-vie, le

Confederation Life, we still have not got all the money back for this particular client. It caused a lot of concern, especially for an older gentleman of 72.

Senator Oliver: As brokers and as people actively involved in the business community, and pursuant to some of the provisions of the MacKay task force report, can you direct us, as policy makers, to what we should be doing to encourage the establishment of more tier one banks in Canada so that there are other places in which to place deposits?

Mr. Rothenberg: You have to make it easier for a bank to open up.

Senator Oliver: In what manner? Do you mean with regard to taxes or to regulations?

Mr. Rothenberg: The very first thing concerns taxes. They cannot operate when you realize the tax they have to pay on the capital. In Saskatchewan, the province figured out a way to tax debt. That is no way to be in the banking business. Absolutely, it has to be more competitive.

We sell life insurance. I listened to the previous discussion about general insurance. Here is my capitalistic view coming out. It is wonderful to have banks sell insurance for cars, houses and offices at their branches, making those services more accessible to the average consumer. What concerns me is the banks are so wealthy that rather than brokers placing the risks with insurance companies the banks will place it with themselves. They can cover their own losses. Ultimately — and, hopefully, these companies will not go under — the banks will be left as your sole provider. I can tell you that my experiences with my bank are terrible when they are sole providers. They raise premiums galore. It is not where they will be competitive. I find nothing wrong in banks selling insurance, if they behave as brokers and feed the premiums that they are receiving to the insurance companies, allowing them to earn a commission. Let them compete equally. However, they are not competing equally when they are allowed to be their own providers.

Senator Oliver: My final question in this series of questions will deal with some of your comments on coercive tied selling. MacKay dealt with this. He made several very specific recommendations on coercive tied selling. On page 135 of the main report it states:

— we recommend that section 459.1 of the Bank Act be proclaimed after amendment in two respects.

He talks not only about the status quo, but he said you must go further. This is what he said:

The offence of coercive tied selling, which now applies only to ties to a "loan" should be extended to apply to ties on all credit products and to insurance products. Further, in view of the pace of change in the marketplace and the desire for flexibility in regulation, regulators should be given legislative

client en question n'a pas encore récupéré tout son argent. C'est très inquiétant, surtout pour un homme âgé de 72 ans.

Le sénateur Oliver: À titre de courtiers et de membres actifs de la communauté des affaires, et à la lumière de certaines dispositions énoncées dans le rapport du groupe de travail MacKay, pouvez-vous nous donner des pistes qui nous permettraient d'élaborer des politiques qui favoriseraient l'établissement de banques de la première catégorie au Canada, de sorte à diversifier les lieux où déposer de l'argent?

M. Rothenberg: Vous devez faciliter l'ouverture de nouvelles banques.

Le sénateur Oliver: De quelle façon? Par des mesures fiscales ou réglementaires?

M. Rothenberg: D'abord et avant tout par des mesures fiscales. Une nouvelle banque ne peut s'en sortir avec le niveau de l'impôt sur le capital qu'elle doit déboursier. La Saskatchewan a trouvé le moyen d'imposer les dettes. C'est tout à fait inadéquat si l'on veut revitaliser le milieu bancaire. Il faut absolument hausser leur force concurrentielle.

Nous vendons de l'assurance-vie. J'ai écouté la discussion qui a précédé au sujet de l'assurance générale. Ma perspective capitaliste reprend le dessus. C'est très bien que des banques vendent de l'assurance aux automobilistes, aux propriétaires de maison et aux bureaux dans leurs succursales, car cette pratique augmente l'accessibilité à ces services pour le consommateur moyen. Ce qui m'inquiète, c'est que les banques sont tellement riches que, plutôt que de demander à des courtiers de placer les risques dans une société d'assurance, les banques les placeront dans leurs propres services. Elles pourront couvrir leurs propres pertes. Qu'advient-il de tout ça — en espérant que ces sociétés ne flancheront pas —? Les banques deviendront les fournisseurs uniques. Rien ne les empêchera d'augmenter les primes autant qu'elles voudront, parce qu'elles n'auront pas de concurrence. Je n'ai rien contre le fait que les banques vendent de l'assurance, si elles agissent au même titre que des courtiers et qu'elles transfèrent les primes reçues aux sociétés d'assurance, qui pourront ainsi imputer une commission. Faisons en sorte que la concurrence soit équitable. Ce ne serait pas le cas si on permet aux banques de devenir leur propre fournisseur.

Le sénateur Oliver: Ma dernière question dans cette série porte sur certains de vos commentaires à l'égard de la vente forcée. MacKay règle cette question. Il donne plusieurs recommandations précises sur la vente forcée. À la page 135 du rapport principal, il énonce que:

[...] nous recommandons que l'article 459.1 de la Loi sur les banques soit mis en vigueur après avoir été modifié à deux égards.

Non seulement parle-t-il de statu quo, mais il indique qu'il faut aller plus loin. Voilà ce qu'il dit:

L'interdiction des ventes liées avec coercition, qui à l'heure actuelle s'applique uniquement aux prêts, devrait être étendue à tous les produits de crédit et d'assurance. De même, étant donné le rythme auquel évolue le marché et l'opportunité d'avoir une réglementation souple, les autorités

authority to designate other specific products or services to which the coercive tied selling prohibition would apply.

Is that not going far enough? Were you familiar with this provision when you made your presentation to us?

Mr. Rothenberg: When I read it the impression I had was that it will all be self-regulatory. Is that not what it says?

Senator Oliver: He talks about legislating it.

Mr. Rothenberg: It is legislated that this and that cannot be done, but the so-called bodyguard watching it is someone hired by the bank and within the bank. That is the impression I had. What the federation was suggesting is that there be an outside source.

Senator Oliver: Do you mean the ombudsman, perhaps?

Mr. Rothenberg: Perhaps. I have heard of the ombudsman, which was new to me when I heard about it. I did not even know an ombudsman existed.

May I talk personally for a moment and not as someone representing the federation?

Senator Oliver: Please do.

Mr. Rothenberg: I run a deposit broker agency and we are also stockbrokers. We are licensed with the Investment Dealers Association. I have a line of credit at the bank which is quite sizeable. Being a deposit broker I also own personally investments and term deposits. They are placed with different trust companies or banks at which I can get the best rate. I also enjoy the privilege of getting the commission from whoever I give my own money. The bank said to me that they wanted my term deposits as collateral. I had no problem with that and gave them \$200,000 in term deposits. As they came due they said to me that they did not accept the fact that they were with the Canadian Western Bank or the TD Bank because it would become too much of a hassle for them to collect if I were to go bankrupt and they would have to get the money from my term deposits. They insisted I change them over to their bank.

Senator Oliver: Were they prepared to give you the same rate?

Mr. Rothenberg: No. They refused to give me the best rate that I was able to get. The also refused to give me the commission on my own term deposit.

Senator Oliver: But you were able to turn around and walk out the door and invest your money where you could get the best terms. That is what we can do in Canada.

Mr. Rothenberg: I cannot do that if the bank is going to pull my line of credit.

Another very interesting thing happened last week. A manager came in and said, "You are in the stock brokerage business and stock markets are falling. We understand because we own a stock brokerage firm and in just a matter of weeks the revenues that are coming in have gone down to a trickle. We do not like your line

réglementaires devraient être autorisées par la loi à interdire les ventes liées de toute autre catégorie de produits et de services.

N'est-ce pas suffisant? Connaissiez-vous cette recommandation au moment de faire votre présentation?

M. Rothenberg: Quand je l'ai lue, j'en ai tiré la conclusion que tous les organismes seraient autoréglementés. N'est-ce pas ce qu'elle dit?

Le sénateur Oliver: Elle dit qu'il faudra légiférer.

M. Rothenberg: Des lois indiquent déjà que telle et telle chose sont interdites, mais le surveillant est engagé par les banques et travaille dans les banques. C'est l'impression que j'en ai. La fédération suggère que la surveillance soit effectuée par une source externe.

Le sénateur Oliver: Par un ombudsman, par exemple?

M. Rothenberg: Peut-être. J'ai entendu parler de l'ombudsman, que je ne connaissais pas du tout. Je ne savais même pas qu'il y avait un ombudsman.

Puis-je parler à titre individuel maintenant, sans engager la fédération que je représente?

Le sénateur Oliver: Allez-y.

M. Rothenberg: Je dirige un bureau de courtage en dépôt, qui fait aussi du courtage en valeurs mobilières. Nous sommes certifiés par l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières. Ma marge de crédit à la banque est considérable. En tant que courtier en dépôt, je possède des placements et des dépôts à terme personnels. Ils sont placés dans diverses sociétés de fiducie ou dans des banques où j'obtiens le meilleur taux d'intérêt. J'ai aussi la chance d'empocher la commission de toute entité à qui je confie mon propre argent. La banque m'a signalé qu'elle voulait que je mette mes dépôts à terme en garantie. Cela ne me dérangeait pas; je leur ai donné 200 000 \$ en dépôts à terme. Quand ils sont parvenus à échéance, on m'a dit que je ne pouvais pas les laisser entre les mains de la Banque canadienne de l'Ouest ou de la TD parce qu'il serait trop compliqué de les récupérer si je faisais faillite et que la banque aurait à récupérer l'argent de mes dépôts à terme. Cette banque a insisté pour que je les transfère chez elle.

Le sénateur Oliver: Était-elle prête à vous donner le même taux?

M. Rothenberg: Non. Ils ont refusé de m'accorder le meilleur taux que je pouvais obtenir. Ils ont également refusé de me donner la commission sur mon propre dépôt à terme.

Le sénateur Oliver: Cependant, vous pouviez partir et aller investir votre argent à un endroit où vous pouviez avoir les meilleures conditions. C'est ce qu'on peut faire au Canada.

M. Rothenberg: Je ne peux pas faire cela si la banque est pour me retirer ma marge de crédit.

Une autre chose très intéressante s'est produite la semaine dernière. Un directeur est entré et a dit, «Vous êtes dans le domaine du courtage en valeurs mobilières et les marchés boursiers sont en train de s'écrouler. Nous comprenons parce que nous possédons une maison de courtage, et en l'espace de

of credit being as high as it is. Mr. Rothenberg, we want you to cash in those term deposits of \$200,000 and lower your line of credit." I said that I have confidence in my company. I will take my \$200,000, cash it in and pay it off against my line of credit. I did that.

Because my line of credit is not as high as it was before the bank sent me new forms in the mail. In an accompanying letter they asked me to pay a fee of \$1,000, along with a \$100 monthly fee based on the fact that they have to watch my line of credit every month. I did not sign the forms. My bank manager called me up and asked when I was sending back the forms. He said he must have them as his bosses were complaining. I said that I was not sending them. I asked why I had to pay a \$1,000 fee after I paid \$200,000 to lower my line of credit. He said, "Mr. Rothenberg, we spent a lot of time with you. We came up to your office, we talked to you about how the stock brokerage business is having trouble now and you have to lower your lines of credit and you have to cash those term deposits."

Was this big work? I became very emotional. I crossed out the fees and after yelling at him and using some English language words I cannot repeat here, we agreed that we would discuss the fees at some later date.

Senator Oliver: You have not paid?

Mr. Rothenberg: I have not paid yet. My business is cyclical and our best months are October, November and December because we handle Registered Retirement Income Funds, RRIFs, and their conversion. People procrastinate. Those who have to do it do it only at the last minute, which is December 31. October, November and December are our biggest months. We can be losing money by June, July, August. Our bank manager gets to know us and he lives with us. He understands we are in the red a little bit, but at the end of the year everything is fine.

Bank managers change about every eight months, and a 25-year-old kid, who is wet behind the ears, determines whether or not I stay in business. I cannot tell you how frustrating it is. I have been running my business which is a multi-million dollar concern handling in excess of \$600 million. This kid comes in and tells me I should let go six of my people because it is a slow period, not knowing what it takes to train capable people to take care of the consumers. Really and truly, it is very frustrating.

Senator St. Germain: What is really scary is that it is true.

Mr. Rothenberg: It is true. When I go to my accountants, who are one of the largest firms in the country, and ask them if I should go to another bank the accountant will tell me not to bother. This

quelques semaines seulement les recettes se sont mises à entrer au compte-gouttes. Nous n'aimons pas que votre marge de crédit soit si élevée. M. Rothenberg, nous voulons que vous encaissiez ces dépôts à terme de 200 000 \$ et que vous diminuiez votre marge de crédit». J'ai dit que je faisais confiance à ma compagnie et que je prendrais les 200 000 \$ de dépôts, les encaisserais et les mettrais sur ma marge de crédit. C'est ce que j'ai fait.

Étant donné que ma marge de crédit n'est pas aussi élevée qu'auparavant, la banque m'a envoyé de nouveaux formulaires par la poste. Dans une lettre d'accompagnement, on me demandait de payer des honoraires de 1 000 \$ ainsi que des frais mensuels de 100 \$ en raison du fait que la banque doit surveiller ma marge de crédit chaque mois. Je n'ai pas signé ces formulaires. Mon directeur de banque m'a appelé et m'a demandé quand je retournerais les formulaires. Il m'a dit qu'il devait les avoir car ses supérieurs se plaignaient. Je lui ai répondu que je ne les enverrais pas. Je lui ai demandé pour quelle raison je devais payer des honoraires de 1 000 \$ après avoir versé 200 000 \$ pour réduire ma marge de crédit. Il a répondu, «M. Rothenberg, nous vous consacrons beaucoup de temps. Nous nous sommes rendus à votre bureau, nous vous avons expliqué les difficultés qu'éprouvait le milieu des marchés boursiers actuellement, que vous deviez réduire vos marges de crédit et que vous deviez encaisser ces dépôts à terme».

Était-ce tellement de travail? Je me suis emporté. J'ai rayé les frais et après avoir crié après lui et avoir utilisé des termes anglais que je ne peux pas répéter ici, nous avons convenu de discuter des frais à une date ultérieure.

Le sénateur Oliver: Vous n'avez pas payé?

M. Rothenberg: Je n'ai pas encore payé. Mes affaires sont cycliques et les meilleurs mois sont octobre, novembre et décembre parce que nous nous occupons des fonds enregistrés de revenu de retraite, les FEER, et de leur conversion. Les gens remettent à plus tard. Ceux qui doivent le faire ne le font qu'à la dernière minute, c'est-à-dire le 31 décembre. Les mois d'octobre, de novembre et de décembre sont nos mois les plus occupés. Nous pouvons perdre de l'argent en juin, juillet et août. Notre directeur de banque finit par nous connaître et compose avec cette situation. Il comprend que nous sommes dans le rouge un peu, mais qu'à la fin de l'année tout rentre dans l'ordre.

Les directeurs de banque changent environ tous les huit mois, et un jeune blanc-bec de 25 ans va décider si je reste en affaires ou non. Je ne peux pas vous dire à quel point cela est frustrant. Je dirige une entreprise qui a un chiffre d'affaires de plusieurs millions de dollars, dont les transactions dépassent les 600 millions de dollars. Ce jeune entre et me dit que je devrais mettre à pied six de mes employés parce que c'est une période tranquille, et ce sans même savoir quelle formation il faut donner pour que des gens puissent être en mesure de bien servir les consommateurs. C'est vraiment très frustrant.

Le sénateur St. Germain: Ce qui est le plus effrayant, c'est que c'est vrai.

M. Rothenberg: C'est vrai. Lorsque je me rends chez mon comptable, une des plus importantes firmes de comptables au pays, et que je lui demande si je devrais changer de banque, le

bank has known me for 28 years. If I go to another bank I will be faced with the same dilemma.

Senator Kelleher: Like you, Mr. Chairman, I want to declare myself. I identify strongly with the views of the Chairman. This is something our committee has looked at for quite a few years. We even recommended that there should be some self-insurance or deductible with respect to the CDIC coverage. Do you not think that there is some responsibility or onus on the person who is depositing their funds to ensure that they are depositing those funds with an institution that has a good track record for investment?

Mr. Rothenberg: Quite frankly, senator, I think it is absolute nonsense. With all due respect, I do not mean to insult you.

Senator Kelleher: My skin is pretty thick.

Mr. Rothenberg: The consumer does not know. You do not know, senator, if the Royal Bank will be bankrupt next month. If you receive their quarterly reports, I challenge you to tell me what they mean. Are you telling me the consumer should show some kind of responsibility? It is nonsense. How? My father passed away and left my 85-year-old mother \$500,000. Does she know whether or not the Royal Bank is in good shape?

Senator Kelleher: Some of these 85-year-old mothers know a heck of a lot more than you and I.

Mr. Rothenberg: They have wonderful experience, that is true. But when it comes to financial planning or knowing, how do you know? That huge behemoth in England recently went under because some young kid was investing billions of dollars in derivatives and nobody knew about it. They woke up one day and found that they owed \$6 billion. If they do not know, how are we supposed to know?

Senator Kelleher: If every deposit made is guaranteed — and you are even suggesting that guarantee be to an unlimited amount — are we not encouraging recklessness with the institutions where these deposits are made because they can say they will offer a higher rate? That way they will get the business and it really does not matter if the risks are too great because it is all insured by the government any way and they will pay it.

Mr. Rothenberg: They do not run their business based on what is being protected. They do not care if you protect everything or nothing. They run their business on what kind of profit they will have at the end of the day. What is the bottom line? If they offer 11 per cent just to get the money, yet they cannot lend it out at 13 per cent, they will take a loss. Whether this money is insured or not, they have to watch their bottom line or they will be out of business. Whether they are out of business and the deposits are insured or whether they are out of business and the deposits are not insured, they do not care. They are not responsible to the

comptable me répond de ne pas me donner cette peine. Cette banque me connaît depuis 28 ans. Si je vais dans une autre banque, je serai confronté au même dilemme.

Le sénateur Kelleher: Comme vous, monsieur le président, je veux me prononcer. Je partage tout à fait l'opinion du président. Il s'agit d'une chose sur laquelle notre comité se penche depuis quelques années. Nous avons même recommandé qu'il y ait une autoassurance ou une franchise en ce qui concerne la protection de la SADC. Ne croyez-vous pas qu'il incombe un peu à la personne qui dépose ses fonds de s'assurer qu'elle les dépose dans une institution qui jouit d'une excellente réputation en matière d'investissement?

M. Rothenberg: Bien franchement, monsieur le sénateur, je crois que ça n'a aucun sens. Avec tout le respect que je vous dois, je ne veux pas vous insulter.

Le sénateur Kelleher: Ne vous en faites pas, ça m'en prend plus que ça.

M. Rothenberg: Le consommateur n'est au courant de rien. Vous ne savez pas, monsieur le sénateur, si la Banque Royale sera en faillite dans neuf mois. Si vous recevez leurs rapports trimestriels, je vous mets au défi de me les interpréter. Voulez-vous dire que le consommateur devrait assumer une certaine forme de responsabilité? C'est un non-sens. Comment? Mon père est décédé et a laissé à ma mère de 85 ans la somme de 500 000 \$. Sait-elle si oui ou non la situation de la Banque Royale est bonne?

Le sénateur Kelleher: Certaines de ces mères de 85 ans en savent beaucoup plus que vous et moi.

M. Rothenberg: Elles possèdent une expérience extraordinaire, je l'avoue. Mais lorsqu'il s'agit de planification financière ou de connaissances dans ce domaine, comment pouvez-vous savoir? Vous avez ce géant en Angleterre qui récemment a fait faillite parce qu'un jeune type investissait des milliards de dollars en dérivés et personne n'était au courant. Un bon matin, ils se sont réveillés et se sont rendu compte qu'ils devaient 6 milliards de dollars. S'ils ne sont pas au courant, comment pouvons-nous l'être?

Le sénateur Kelleher: Si chaque dépôt effectué est garanti — et vous proposez même que la garantie s'applique à un montant illimité — n'encourageons-nous pas l'imprudence chez les institutions où ces dépôts sont faits car elles peuvent dire qu'elles offriront un taux plus élevé? Elles attireront ainsi la clientèle et ça n'aura pas vraiment d'importance si les risques sont trop grands étant donné que les dépôts seraient tous assurés par le gouvernement de toute façon et qu'il les paiera.

M. Rothenberg: Elles ne gèrent pas leur entreprise en fonction de ce qui est protégé. Elles ne se soucient pas de savoir si vous protégez tout ou rien. Elles gèrent leur entreprise en fonction des profits qu'elles auront réalisés à la fin de la journée. Qu'est-ce qui importe? Si elles offrent un taux de 11 p. 100 juste pour avoir l'argent, elles ne peuvent cependant pas le prêter à 13 p. 100, car elles subiront une perte. Que cet argent soit assuré ou non, elles doivent surveiller leur rentabilité ou elles devront se retirer des affaires. Qu'elles soient retirées des affaires et que les dépôts soient assurés ou qu'elles soient retirées des affaires et que les

consumers. I do not think that deposit insurance determines how the institution behaves with its investments.

Senator Kelleher: You do not have much experience with what happened in Ontario about 10 years ago if you say that. With that, I will end my statement.

Senator Kroft: I qualify myself as being a kid from Winnipeg who recently walked into this committee. I do not know, in parliamentary terms, to what degree I am bound by decisions this committee has made. I sit here, at least for this moment, feeling myself to be a free agent.

Do you exclusively place your funds in insured products?

Mr. Rothenberg: Not at all. We are also stockbrokers. We invest in mutual funds and stocks and bonds, none of which are guaranteed.

Senator Kelleher: In placing your funds as an individual, and looking at it in that perspective or on behalf of your client with whose wealth management or asset management you are concerned, you can look at a range of investment opportunities in the placement of those funds, can you not?

Mr. Rothenberg: Yes.

Senator Kroft: The fact that a certain fund is insured or not is a factor you would bring to bear, along with rates and other matters. There may be individual clients for whom you undertake to place their money only in insured funds.

Mr. Rothenberg: Yes.

Senator Kroft: I come as a capitalist to the marketplace. Let me express this view. As I say, I am riding the risk of not knowing my status here. Would it not be reasonable to suggest whether or not an account is insured is just another market factor which an investor takes into account in deciding where to place their money? As a kid from Winnipeg, not Toronto where the financial institutions are established and powerful and beyond risk, as they are, I identify more with Mr. Pollock who sat here yesterday and asked us to raise the CDIC limit. He is terribly disadvantaged against large financial institutions because they are a principal source for raising the capital needed to allow him to build his business.

Part of me is with you in the case you are making. In response to the MacKay report you would strengthen the economic argument, your credibility and, perhaps, defuse some of the emotion of our chairman if you were also making the case that what you are doing is helping, in a knowledgeable way, on a risk assessment to direct funds toward growing institutions that need some playing-field levelling done, if the aspirations of the MacKay committee and, indeed, if the aspirations of this committee were served in helping to broaden, strengthen and increase the numbers of our financial institutions.

Mr. Rothenberg: I thank the senator from Winnipeg. I am delighted you are here.

dépôts ne soient pas assurés, elles s'en fichent. Elles n'ont pas de comptes à rendre aux consommateurs. Je ne crois pas que l'assurance-dépôts détermine de quelle façon l'institution doit se comporter en ce qui concerne ses investissements.

Le sénateur Kelleher: Vous n'avez pas beaucoup de connaissances sur ce qui s'est passé en Ontario il y a environ 10 ans si vous dites cela. Je terminerai avec ce commentaire.

Le sénateur Kroft: J'estime être un jeune de Winnipeg qui vient tout juste d'entrer au sein de ce comité. Je ne sais pas, en termes parlementaires, dans quelle mesure je suis lié par les décisions que le présent comité a prises. Je suis assis ici, au moins pour le moment, et j'ai l'impression d'être un agent libre.

Placez-vous exclusivement vos fonds dans des produits assurés?

M. Rothenberg: Pas du tout. Nous sommes également des courtiers en valeurs mobilières. Nous investissons dans des fonds communs de placement, des actions et des obligations, et aucun de ces placements n'est garanti.

Le sénateur Kelleher: En plaçant vos fonds à titre de particulier, et en examinant la situation sous cet angle ou au nom de votre client dont la gestion du patrimoine ou la gestion d'actifs vous préoccupe, vous pouvez envisager un éventail de possibilités d'investissement lors du placement de ces fonds, n'est-ce pas?

M. Rothenberg: Oui.

Le sénateur Kroft: Le fait qu'un certain fonds soit assuré ou non constitue un facteur auquel vous accorderiez de l'attention, de même qu'aux taux et aux autres questions. Il y a peut-être des clients particuliers pour lesquels vous ne faites que des placements dans des fonds assurés.

M. Rothenberg: Oui.

Le sénateur Kroft: Je me considère comme un capitaliste. Permettez-moi d'exprimer cette opinion. Comme je le dis, je cours le risque de ne pas connaître mon statut ici. Ne serait-il pas raisonnable de prétendre que le fait qu'un compte soit assuré ou non n'est qu'un autre facteur du marché dont un investisseur tient compte lorsqu'il décide à quel endroit placer son argent? Du fait que je viens de Winnipeg, et non pas de Toronto où les institutions financières sont établies et puissantes et hors de danger, ce qui est le cas, je m'identifie davantage à M. Pollock qui était assis ici hier et qui nous a demandé d'augmenter la limite de la SADC. Il est terriblement désavantagé face aux grandes institutions financières parce qu'elles sont la principale source réunissant les capitaux nécessaires pour lui permettre de monter son entreprise.

Je suis en partie d'accord avec l'argument que vous présentez. En réponse au rapport MacKay, vous donneriez plus de poids à l'argument économique, renforceriez votre crédibilité et calmeriez peut-être les émotions de notre président si vous faisiez également valoir l'argument que ce que vous faites c'est de participer de façon avertie à une évaluation des risques pour diriger les fonds vers des institutions en expansion qui doivent être assujetties aux mêmes règles du jeu, si les aspirations du comité MacKay, en fait, si les aspirations de ce comité contribuaient à élargir et à renforcer nos institutions financières et à en augmenter le nombre.

M. Rothenberg: Je remercie le sénateur de Winnipeg. Je suis ravi que vous soyez ici.

If you intend to allow more competition and if Mr. Minton and I decide to create a little bank, there is no way that we could compete if there was no CDIC or if there was some resemblance of co-insurance.

Senator Callbeck: I want to go back to the issue of tied selling. You are not the first witness to express concern about that matter. We asked the financial institutions about it. They indicated it is not a concern. They quote statistics to show that people really have not complained. The Royal Bank indicated that in 1996 they had one complaint; in 1997, they had zero complaints; and, in 1998, they have had one complaint. Why do you feel people do not complain?

Mr. Rothenberg: I only heard the word "ombudsman" when I was in Saskatoon speaking in front of a hearing similar to this one today. You do not know to whom to complain. You complain to your wife, your accountant and your lawyer. To whom do you complain? It is crazy when they say there have only been a few complaints. You do not know where to go. You are at a loss. You have to realize that there are those who do not have the experience. At least I have the strength to yell back. Many of my friends who run little retail organizations and who have been placing their RRSPs with me for years will come to me and say that they do not want to offend me, but they are moving their RRSPs out from under my blanket. When I ask why, they tell me that the bank manager has indicated that if they want to raise their line of credit he wants all their business. They tell me that they promised him their RRSP, but do not take it personally, they have to do it. He is not complaining to anyone. He is compliant and just does it. He is not strong enough to object. This is why you are not hearing it.

Senator Callbeck: Yesterday, the Canadian Banking Ombudsman indicated that his polling shows that 40 per cent of Canadians know about the ombudsman.

Mr. Rothenberg: When did you find out about it, senator?

Senator Callbeck: I knew there was one. Do you think this should be voluntary or do you think that every financial institution should have to belong to it?

Mr. Rothenberg: I do not know if having an ombudsman is the answer. Perhaps they really work. I do not know anything about the history of the ombudsman. In fact, I feel uncomfortable with the word "ombudsman." I would like to feel there that there is some strong regulatory body that really watches what goes on. Maybe it is economically unfeasible, but I know the IDA. I do not know if you have heard anything about stockbrokers coming under the umbrella of the IDA, but it is a vicious organization. I cannot tell you how closely they watch us. They really and truly monitor us. Perhaps there should be such an organization to monitor branch managers at the various banks. The individual

Si vous avez l'intention de permettre une plus grande concurrence, et si M. Minton et moi décidions de créer une petite banque, il nous serait impossible de concurrencer s'il n'y avait pas la SADC ou s'il y avait un semblant de coassurance.

Le sénateur Callbeck: Je veux revenir à la question des ventes liées. Vous n'êtes pas le premier témoin à manifester son inquiétude à ce sujet. Nous avons posé des questions aux institutions financières à ce propos. Elles ont mentionné qu'il ne s'agit pas d'une source de préoccupation. Elles citent des statistiques indiquant que les gens ne se sont pas vraiment plaints. La Banque Royale a mentionné qu'en 1996 elle avait reçu une plainte, qu'en 1997 aucune plainte n'avait été portée et qu'en 1998 elle avait reçu une seule plainte. Pourquoi pensez-vous que les gens ne se plaignent pas?

M. Rothenberg: Je n'ai entendu que le mot «ombudsman» lorsque j'étais à Saskatoon et que je prenais la parole lors d'une audience semblable à celle d'aujourd'hui. Vous ne savez pas à qui vous devez porter plainte. Vous vous plaignez à votre femme, à votre comptable et à votre avocat. À qui vous plaignez-vous? C'est incroyable lorsque la banque dit qu'elle n'a reçu que quelques plaintes. Vous ne savez pas à qui vous adresser. Vous êtes perdu. Vous devez vous rendre compte qu'il y a ceux qui ne possèdent pas d'expérience. Au moins, j'ai la capacité de rétorquer. Un grand nombre de mes amis qui dirigent des petites organisations de vente au détail et qui placent leurs REER chez moi depuis des années viennent me voir et me disent qu'ils ne veulent pas me faire de peine, mais qu'ils retirent leurs REER. Lorsque je leur demande pourquoi, ils me répondent que le directeur de la banque a mentionné que s'ils voulaient augmenter leur marge de crédit, elle devait gérer toutes leurs affaires. Ils me disent qu'ils leur ont promis de placer leurs REER dans leur établissement, mais qu'il ne faut pas que je prenne ça sur un plan personnel car ils sont obligés d'agir ainsi. Ils ne se plaignent à personne. Ils sont dociles et font ce qu'on leur demande. Ils ne sont pas assez forts pour s'objecter. Voilà pourquoi vous n'entendez parler de rien.

Le sénateur Callbeck: Hier, l'Ombudsman bancaire canadien a signalé que son sondage révèle que 40 p. 100 des Canadiens sont au courant de l'existence de l'ombudsman.

M. Rothenberg: Quand avez-vous découvert son existence, monsieur le sénateur?

Le sénateur Callbeck: Je savais qu'il y en avait un. Croyez-vous que cela devrait être facultatif ou que chaque institution financière devrait être obligée d'y appartenir?

M. Rothenberg: Je ne sais pas si la présence d'un ombudsman est la réponse. C'est peut-être vraiment efficace. Je ne sais rien au sujet de l'histoire de l'ombudsman. En fait, je ne suis pas à l'aise avec le terme «ombudsman». J'aimerais avoir l'impression qu'il existe un organisme de réglementation puissant qui surveille vraiment ce qui se passe. C'est peut-être impossible sur le plan économique, mais je connais l'ACCOVAM. Je ne sais pas si vous avez entendu parler des courtiers en valeurs mobilières qui sont chapeautés par l'ACCOVAM, mais il s'agit d'une organisation rigoureuse. Je ne peux pas vous dire à quel point cette organisation nous surveille de près. Elle assure vraiment et

branch manager has tremendous pressure on him to raise the deposits in the bank. This kid who was hired by the bank has an objective of raising the funds within that branch from \$50 million to \$60 million next year. His job performance will be reviewed at the end of six or twelve months. That will determine how he is doing. He feels under such pressure so that he has to ask clients to bring him their RRSPs. Nobody will stop him from doing it unless there is a real watchdog who can.

Senator Callbeck: Would you make the ombudsman's recommendations binding?

Mr. Rothenberg: Of course they should be binding, if the ombudsman is not an employee of the bank, if he is truly an ombudsman, and if he can really take himself away and be the judge. There are very good judges. The legal system, by and large, works beautifully. If there is an independent person who is really independent, it has to be binding. How else could it work?

Senator St. Germain: Mr. Rothenberg, this is a replay of when I left business 15 years ago and went into politics. What you have explained here has not been in the glossy terms of the bankers' associations when they made their presentations, but you are dead on. They are using blackmail. I can recall trying to access loans and being told to start paying administration fees, balloon payments and what have you, something that they used to tell us was so unethical before. All of a sudden they became part of our chartered banks.

There is concern because of the number of banks. I am not certain whether this whole process will improve competition. They are protected. I remember Mulholland saying he was only putting his money in Brazil and offshore and that you guys could just go down to the credit union, sign your life away and try to get \$50,000 or \$100,000 to do a subdivision.

The Chairman: Gentlemen, thank you for coming this morning. Mr. Rothenberg, this is the second time we have debated this subject, and I am sure it will not be the last.

Our next witness is Mr. Youssef Nasr, President of the Hongkong Bank of Canada, which in spite of its name is a Canadian Schedule II chartered bank.

Mr. Youssef A. Nasr, President and Chief Executive Officer, Hongkong Bank of Canada: Mr. Chairman, the Hongkong Bank of Canada operates 177 branches in 71 communities and nine provinces in Canada, as well as two branches in the western United States. Hongkong Bank is Canada's seventh largest full service bank and is a wholly owned subsidiary of HSBC Holdings plc. of London, one of the world's largest financial service organizations.

réellement un suivi. Il devrait peut-être exister une organisation de ce genre pour surveiller les directeurs de succursales de diverses banques. D'énormes pressions sont exercées sur le directeur de la succursale pour qu'il augmente les dépôts faits à la banque. Ce jeune qui a été embauché par la banque a pour objectif d'augmenter les fonds au sein de la succursale, de les faire passer de 50 millions à 60 millions de dollars l'an prochain. Son évaluation de rendement sera faite à la fin de six ou douze mois de service. Cela permettra de déterminer comment il se débrouille. Il est soumis à tellement de pression qu'il doit demander aux clients de lui confier leurs REER. Personne ne l'empêchera de le faire à moins qu'il y ait un vrai chien de garde qui puisse.

Le sénateur Callbeck: Rendriez-vous les recommandations de l'ombudsman exécutoires?

M. Rothenberg: Bien entendu qu'elles devraient être exécutoires si l'ombudsman n'est pas un employé de la banque, s'il est vraiment un ombudsman et s'il peut réellement prendre du recul et être le juge. Il existe de très bons juges. Dans l'ensemble, le système juridique fonctionne merveilleusement bien. S'il y a une personne indépendante qui est vraiment indépendante, ça doit être exécutoire. Comment cela pourrait-il fonctionner autrement?

Le sénateur St. Germain: Monsieur Rothenberg, c'est exactement la même chose que lorsque j'ai quitté les affaires il y a quinze ans et que je me suis lancé en politique. Ce que vous nous avez expliqué ici ne faisait pas partie des exposés que nous ont présentés les associations de banquiers, mais vous frappez juste. Elles font du chantage. Je me souviens lorsque j'essayais d'obtenir des prêts et qu'on me disait de commencer par payer des frais d'administration, des versements libératoires et j'en passe, quelque chose qu'elles avaient l'habitude de nous dire qui était si contraire à l'éthique auparavant. Tout à coup, ce sont des mécanismes de nos banques à charte.

Il y a de quoi s'inquiéter en raison du nombre de banques. Je ne suis pas certain si tout ce processus améliorera la concurrence. Elles sont protégées. Je me souviens de Mulholland qui disait qu'il ne plaçait son argent qu'au Brésil et en dehors du pays et que vous n'aviez qu'à vous rendre à la caisse populaire ou à la société de crédit, à donner votre vie en garantie et à essayer d'obtenir 50 000 \$ ou 100 000 \$ pour une subdivision.

Le président: Messieurs, je vous remercie de votre présence ici ce matin. Monsieur Rothenberg, c'est la seconde fois que nous débattons ce sujet, et je suis convaincu que ce ne sera pas la dernière.

Notre prochain témoin est M. Youssef Nasr, président de la Banque Hongkong du Canada qui, malgré son nom, est une banque à charte canadienne de l'annexe II.

M. Youssef A. Nasr, président et chef de la direction, Banque Hongkong du Canada: Monsieur le président, la Banque Hongkong exploite 117 succursales dans 71 villes différentes et neuf provinces au Canada ainsi que deux succursales dans l'Ouest des États-Unis. La Banque Hongkong du Canada est une filiale en propriété exclusive de la société HSBC Holdings plc, l'un des établissements financiers les plus importants au monde, dont le siège social est situé à Londres, en Angleterre. Elle est la septième banque en importance au pays.

Hongkong Bank of Canada, since its founding in 1981, has enjoyed rapid growth, first through acquisition and subsequently through organic growth reflecting the continued expansion of the Canadian economy during the current decade. Our reputation for high quality service, our expanding array of services, including brokerage, asset management, trust and other related wealth-management functions, mutual funds, as well as car and home insurance, combined with hard work, have allowed us to realize a satisfactory rate of return on our capital. We are optimistic about the future of our organization in Canada and we plan to be here for a long, long time.

I believe the task force is to be commended for the excellent work it accomplished in a relatively short time. We were pleased to see that they concurred with our recommendation for full functionality of automatic banking machine networks. If that recommendation is acted upon it will mean that all customers rather than be limited to just those machines operated by their own bank could both withdraw as well as deposit funds in the vast majority of such machines.

Hongkong Bank believes that this move is one of the most significant moves that can be implemented to increase competition in the financial services sector. Such a move would substantially improve consumer choice, facilitate entry of new firms and is consistent with the main theme of the task force's report, that is, the financial services sector exists to serve consumers and must be responsive to their needs.

Since the early part of this century, the greatest barrier to entry in the field of deposit taking and, therefore, full service retail banking, has been that of branching. The capital cost of building a branch network is enormous and the payoff is long in coming. Full functionality would provide each new entrant with an instant 19,000 new locations from which to offer their services, thereby ensuring that other players, however large, would continue to face intense competitive pressures in all regions of the nation.

From my reading of the report I see the task force as having concluded that there are forces external to Canada over which we, as a nation, can have only modest or limited influence. Recognizing those forces, the task force asked itself what can Canada, as a nation, do to make sure that those forces provide Canadians with a financial services sector that is best suited to their needs. The report calls for a competitive, innovative, responsive, open and accountable system.

The central message of the report goes to the very heart of understanding what is and is not within the power of government to change.

Because of the advent of instantaneous and reliable communication, financial markets around the world are now linked ever more closely to each other. It is no longer possible to isolate one market from any or all markets without exacting a substantial price in terms of reduced growth potential and the

Depuis sa fondation en 1981, la Banque Hongkong du Canada a enregistré une croissance rapide grâce à des acquisitions et à une expansion vigoureuse stimulée par la progression constante de l'économie canadienne. Notre réputation au chapitre de la qualité du service que nous offrons, l'éventail de plus en plus vaste de nos services, qui comprennent entre autres des services de courtage, des services de gestion d'actifs, de fiducie et de gestion du patrimoine, des fonds communs de placement et l'assurance automobile et habitation, et nos efforts soutenus nous ont permis d'afficher un rendement du capital satisfaisant. Nous sommes optimistes quant à l'avenir de notre entreprise au Canada et nous avons l'intention d'y demeurer pendant très longtemps.

J'estime que le Groupe de travail mérite nos félicitations pour l'excellent travail qu'il a accompli dans un délai aussi court. Nous avons été heureux de constater que les membres du Groupe souscrivent à notre recommandation d'exploiter au maximum les réseaux de guichets automatiques. Si cette recommandation est mise en application, cela signifiera que tous les clients pourront retirer et déposer des fonds à partir de la plupart des guichets automatiques et non seulement à partir de ceux de leur propre établissement financier.

Nous, de la Banque Hongkong, croyons que cette initiative est l'une des plus importantes qui pourraient être mises de l'avant pour accroître la concurrence dans le secteur des services financiers en offrant un choix aux consommateurs et en facilitant l'accès à de nouvelles entreprises. En outre, cette initiative serait fidèle au thème du rapport du groupe de travail selon lequel le secteur des services financiers a pour mission de servir les consommateurs et de satisfaire leurs besoins.

Depuis le début du siècle, le plus important obstacle à l'entrée dans le domaine des services de dépôt et, par conséquent, des services bancaires aux particuliers, est certainement lié à l'établissement de succursales. Les coûts associés à la mise en place d'un réseau de succursales sont énormes et les bénéfices longs à venir. Grâce aux guichets automatiques, les établissements auraient plus de 19 000 nouveaux endroits à partir desquels ils pourraient offrir leurs services, et les autres intervenants, peu importe leur importance, continueraient à faire face à une vive concurrence dans toutes les régions du pays.

Dans son rapport, le groupe de travail conclut qu'il y a des forces extérieures sur lesquelles nous n'avons que très peu d'influence. Reconnaisant l'existence de ces forces, le groupe de travail s'est demandé ce que la Canada pouvait faire pour s'assurer que les Canadiens puissent profiter d'un secteur de services financiers approprié à leurs besoins. Le groupe préconise un système concurrentiel, novateur, souple, ouvert et fiable.

Le message au coeur du rapport touche la compréhension de ce que les divers paliers de gouvernement ont le pouvoir de modifier ou de ne pas modifier.

En raison de l'avènement de communications instantanées et fiables, les marchés financiers et internationaux sont maintenant en étroite relation. Il n'est plus possible d'isoler un marché sans compromettre ses possibilités de croissance et sans nuire à la compétitivité des secteurs industriels et des services. Pour un pays

probable development of non-competitive industrial and service sectors. For a nation dependent on trade for more than 40 per cent of its GDP, such a course of action is both impracticable and unacceptable.

Our financial institutions, be they banks, insurance companies or mutual funds, now must compete worldwide for capital, clients and investment opportunities. If one examines the financial service sectors in Britain, the U.S. and Canada and you account for changing exchange rates, differences in inflation rates, as well as taxation, the fact remains that Canadian banking institutions have a lower sustained rate of return than their major competitors in these other two countries. This puts Canadian banks at a distinct disadvantage when competing for both capital and investment opportunities.

In the past this was not a huge problem. The foreign content restrictions on holding bank shares and how individuals could invest retirement savings, combined with market divisions flowing from the strict enforcement of the famous four pillars, ensured that the vast bulk of equity capital stayed in Canada. Moreover, the dominant profile of the banks within the four-pillar construct meant the banks were able to obtain their required capital. That, in my opinion and I believe in the opinion of the task force, is no longer a viable option. With the likely expansion of the freedom of investment choices for individual Canadians, the ability of the banks to rely upon such artificial investment constraints to provide needed capital will soon disappear.

CEOs and boards of directors worth their salt do not spend too much time on day-to-day events. Rather, they have the task of focusing their thoughts on five years to ten years down the road and asking questions such as: What will the markets look like? Where will the firm be able to obtain capital? Where will it be able to use the funds and how can it hope to remain competitive? That is why several of the largest institutions have begun listing their stock on major world exchanges. It is the beginning of the process of opening up the possibility of raising capital in those markets.

However, if they want to attract new capital beyond the capacity of the Canadian economy, they will have to increase their level of profitability to those of their peers in competing jurisdictions in the U.S. and Great Britain. If they do not, the capital will not be forthcoming, their growth will be curtailed and one of Canada's most important and vital sectors will soon decline to also-ran status in the expanding North American economy.

Canadian banks can increase their earnings in only two ways — either they increase revenues or they decrease expenses. There is no magic formula. If there were, all of us would be using it. In my estimation, and I have been an active banker in all three jurisdictions, Canada, the U.S. and the U.K., there is little room for substantial increases in revenues, although the report's recommendation to allow banks to sell insurance and conduct

dont plus de 40 p. 100 du PIB repose sur le commerce, une telle mesure est à la fois inefficace et inacceptable.

Nos établissements financiers, qu'il s'agisse de banques, de compagnies d'assurance ou de fonds communs de placement, doivent composer avec la concurrence internationale en matière de capitalisation, de clientèle et de possibilités d'investissement. Si on examine les secteurs des services financiers en Grande-Bretagne, aux États-Unis et au Canada, et qu'on tient compte des variations des taux de change ainsi que des différences en matière d'inflation et de fiscalité, le fait demeure que les établissements bancaires canadiens enregistrent un plus faible rendement que la plupart de leurs concurrents situés dans ces deux pays. Compte tenu de cet état de fait, les banques canadiennes sont désavantagées lorsqu'elles veulent profiter des occasions qui se présentent en matière de capitalisation et d'investissement.

Par le passé, le problème n'était pas aussi important. En effet, les restrictions relatives à la participation étrangère quant aux capitaux propres ainsi que les restrictions en matière de contenu étranger s'appliquant aux régimes de retraite des particuliers, de même que le cloisonnement du secteur des services financiers reflétant la structure des quatre fameux piliers, ont fait en sorte que les capitaux propres demeurent au Canada. En outre, le place prédominante occupée par les banques dans l'ensemble des établissements financiers a permis à celles-ci d'obtenir les capitaux dont elles avaient besoin. À mon avis, et à celui du groupe de travail, cette option n'est plus viable. Avec la plus grande liberté de choix dont disposeront les particuliers en ce qui concerne les placements, les banques ne pourront plus compter sur des contraintes artificielles pour obtenir les capitaux nécessaires à leur exploitation.

Il n'est pas du ressort des chefs de direction et des conseils d'administration de s'attarder au quotidien. Ils doivent en effet voir à long terme, se posant des questions telles que: à quoi ressembleront les marchés dans cinq à dix ans? À quel endroit la firme pourra-t-elle se procurer les capitaux? Où pourra-t-elle les utiliser et comment pourra-t-elle espérer demeurer concurrentielle? C'est pourquoi d'ailleurs plusieurs des plus importants établissements ont déjà commencé à inscrire leurs titres aux principales bourses à l'échelle internationale. Le processus de mondialisation est désormais amorcé.

Cependant, s'ils veulent attirer des investisseurs étrangers, ils devront parvenir à harmoniser leur rentabilité à celle des établissements américains et britanniques sans quoi les capitaux se feront attendre, la croissance sera plus lente et l'un des secteurs les plus importants et les plus vitaux du Canada se retrouvera en perte de vitesse dans une économie nord-américaine par ailleurs en expansion.

Les banques canadiennes ne peuvent augmenter leurs profits que de deux façons, soit en augmentant leurs revenus ou en diminuant leurs dépenses. Il n'y a pas de formule magique. S'il en existait une, nous l'utiliserions tous déjà. Selon moi, et j'ai eu l'occasion de travailler au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni, les possibilités d'augmentation des revenus sont minces, bien que les recommandations du rapport visant à

automobile leasing through their branches will provide some modest help. The fact that such moves will also significantly reduce the cost of such products to consumers should not be overlooked.

Therefore, the only hope lies in cost reductions. That is what I believe is the motivation behind the announced merger plans. I can tell you first hand that the greatest potential for cost reductions is with the massive continuing investment that each institution has to make in systems development.

The easiest way to visualize the importance of electronic data processing is to imagine that Canada had no computers, no ATMs and no credit or debit cards and, therefore, had to sort manually all of the hundreds of millions of cheques passing through the clearing system in a day. That is a veritable torrent of paper. Without the benefit of computers every man, woman and child would be employed in sorting the material and posting the results. The potential for error, delay and confusion would be immense. Your ability to go into any branch of your bank and find out your balance or make a withdrawal would be non-existent without substantial costs. Our economy would slow down and return to the levels of the 1950s. I doubt any of you would want that.

The institution I head is able to compete and prosper in a highly competitive Canadian market. We are able to offer the full range of services nation wide because of the immense benefits we derive from being a member of the HSBC Group. The support systems we use in our trading rooms are state of the art and are developed and provided to us by our parent. Similarly, much of the operating platform we use in our retail operations comes from the parent. Yet, despite that assistance, we also invest substantial amounts in adapting those systems to the particular features of the Canadian economy. Without the systems support coming from the parent our costs would be so high as to render us virtually non-operative in Canada.

HSBC Holdings is able to spread the cost of this systems development work over a much wider deposit base than the \$25 billion in the Hongkong Bank of Canada. I am convinced that it is in the area of software development wherein lies substantial potential for economies of scale and improved customer service.

Back at the turn of the century, Canada was undergoing a wave of consolidation within the banking sector. Many of the same arguments and fears concerning the planned mergers were raised at that time. There were economies of scale to be achieved in supervision and in risk management and more efficient ways of raising capital and funding growing clients. In the competition for capital in particular the smaller regional banks did not have the earnings sufficient to attract investors. Relying on natural deposit growth was not a viable option. The regional banks, such as the

permettre aux banques de vendre de l'assurance et de conclure des opérations de crédit-bail par l'entremise de leur réseau de succursales devraient se révéler utiles. Il ne faudrait pas négliger non plus le fait que cette décision aura pour effet de diminuer le coût de ces produits pour les consommateurs.

Le seul espoir réside donc dans la réduction des coûts. Je crois d'ailleurs que c'est ce qui a motivé les grandes banques à envisager les fusions annoncées récemment. Je suis bien placé pour vous dire que le meilleur moyen de diminuer les dépenses consiste à continuer à mettre l'accent sur le développement des systèmes.

Pour visualiser l'importance du traitement informatique des données, il suffit de s'imaginer qu'il n'y a pas d'ordinateurs, de guichets automatiques, de cartes de crédit et de cartes de débit au Canada et de penser que les centaines de millions de chèques envoyés à la compensation chaque jour doivent être triés à la main. Les préposés à la compensation seraient littéralement ensevelis sous des montagnes de papier. Sans l'aide des ordinateurs, chaque homme, chaque femme et chaque enfant devraient participer à la tâche et les possibilités d'erreurs, de délais et de confusion seraient immenses. Inutile de penser vous rendre à une succursale de votre banque pour connaître le solde de votre compte ou pour effectuer un retrait sans devoir assumer des coûts considérables. Notre économie régresserait au niveau des années 50. Je serais étonné que qui que ce soit souhaite ce retour en arrière.

La Banque que je dirige est en mesure d'imposer sa présence et de prospérer dans un marché canadien hautement concurrentiel. Grâce à son appartenance au Groupe HSBC, elle peut offrir toute la gamme des services bancaires. Les systèmes que nous utilisons dans nos salles des échanges sont à la fine pointe de la technologie. Ils sont conçus à notre intention par notre société mère. De même, les systèmes d'exploitation que nous utilisons du côté des services aux particuliers nous sont fournis par cette dernière. Malgré cette aide, nous investissons des sommes importantes afin d'adapter ces systèmes aux besoins particuliers de l'économie canadienne. Sans le soutien de notre société mère, nos coûts seraient tellement élevés que notre présence même au Canada serait compromise.

Comparativement à la Banque Hongkong du Canada, dont le portefeuille de dépôt s'établit à 25 milliards de dollars, la société HSBC Holdings jouit d'une latitude beaucoup plus grande lorsqu'il est question de répartir les coûts associés au développement de ces systèmes. Je suis convaincu que nous pouvons améliorer le service à la clientèle et réaliser d'importantes économies d'échelle grâce à la conception de logiciels.

Au début du siècle, le Canada connaissait une vague de fusions dans le secteur bancaire, ce qui avait suscité des craintes et soulevé les mêmes arguments. Il y avait alors des économies d'échelle à réaliser en matière de supervision et de gestion des risques et des moyens plus efficaces d'obtenir des capitaux et d'offrir du financement aux clients. Au chapitre de la capitalisation en particulier, les banques régionales de moindre envergure n'avaient pas la rentabilité nécessaire pour attirer les investisseurs. La simple croissance des dépôts ne suffisait pas. Les

Bank of New Brunswick, the Eastern Townships Bank, the Bank of Ottawa and the Metropolitan Bank, found it impossible to keep pace and were eventually absorbed by what are now the big six national banks.

I think most would conclude that Canada did not suffer as a consequence. Consolidation played a critical role in providing the growing industrial sector with the financing it needed as Canada was transformed from an agricultural to an industrial power. We also enjoyed a remarkably stable banking system during periods, particularly in the 1930s and the early 1990s, when others, most notably in the U.S., suffered substantial losses.

Then, as now, legislation was adopted that strove to maintain competition and maximize consumer choice. The task force report, by concentrating on those factors within the purview of the nation and the federal government, has done us all a favour. There are steps we can take to maintain privacy, to facilitate competition, instil flexibility, make all institutions more accountable and maximize consumer choice and ensure that the system is secure and stable. Those matters should be the primary concern of this committee.

Size is inconsequential if the financial services sector serves the population in an efficient and responsive fashion, providing a suitable range of choices at competitive prices. Attempting to limit the efforts by banking institutions to realize cost savings in their efforts to survive and grow is extremely short-sighted. The long-term consequences of such actions would be an anaemic and stunted financial services sector unable to meet the nation's needs in the coming decades.

Banking today is a major employer in Canada, and it will continue to be so only if it is allowed to adjust to market realities rather than being constrained by old-fashioned views of the global economy on the eve of the 21st century.

Factors affecting competition, choice, flexibility and innovation you can and should influence. Designing the right framework is not an easy task. Fortunately, the task force has charted the basics of such a system. Your challenge, and I think it an exciting and important one, will be to provide the details.

Senator Austin: I welcome your remarks because they focus very much on the matrix which this committee is examining. At the beginning of the process we were asking ourselves, as you are asking in your remarks, what is the vision we should have of the financial institutions, the banking community, using the word widely, five and ten years from now? If we were to continue in the current course, what would it look like? If we made changes, what would it look like? Public concern is raised if there is too much concentration in the banking industry because it leads to reduced service and, perhaps, an attempt to gain some of those revenues in a less competitive environment. I read your paper as being

banques régionales comme la Bank of New Brunswick, la Eastern Townships Bank, la Bank of Ottawa et la Metropolitan Bank n'ont pas réussi à suivre le rythme et, éventuellement, elles ont été acquises par les banques aujourd'hui connues sous le nom des six grandes banques canadiennes.

La plupart d'entre vous conviendront que le Canada n'a pas souffert de cette situation. À l'époque, alors que le Canada passait d'une société agricole à une puissance industrielle, les banques ont pu offrir le financement nécessaire au secteur industriel en croissance. Le système bancaire a été remarquablement stable même durant les périodes difficiles, particulièrement au cours des années 30 et au début des années 90, alors que d'autres systèmes, notamment celui des États-Unis, ont subi des pertes considérables.

À cette époque, comme à l'heure actuelle, des lois visant à maintenir la concurrence et à maximiser la liberté de choix ont été adoptées. En faisant état de ces facteurs, le rapport du Groupe de travail rend service à tous. Il existe des mesures visant à maintenir la confidentialité, à faciliter la concurrence, à rendre les établissements plus responsables et à maximiser les choix offerts aux consommateurs ainsi que des façons de s'assurer que le système est sécuritaire et stable. Ces questions devraient être au premier rang des préoccupations de ce comité.

L'envergure des entreprises n'a pas de conséquence si le secteur des services financiers sert la population de façon efficace et en fonction des besoins en offrant des choix à des taux concurrentiels. Le fait d'essayer de limiter les efforts des établissements financiers qui veulent réduire leurs coûts afin d'assurer leur survie et leur croissance démontre un manque flagrant de vision. À long terme, de telles mesures se traduiraient par un secteur de services financiers anémique, incapable de satisfaire les besoins de la population au cours des décennies à venir.

Au Canada, l'industrie bancaire est un employeur important et pourra le demeurer pour autant qu'elle sera en mesure de s'adapter aux réalités du marché. Qui sait ce qui pourrait survenir si, à l'aube du XXI^e siècle, elle était contrainte de se conformer à des exigences fondées sur une vision démodée de l'économie mondiale.

Il est possible d'influer sur les facteurs qui touchent la concurrence, la liberté de choix, la souplesse et l'innovation. Cependant, concevoir les structures d'un système efficace n'est pas mince tâche. Heureusement, le groupe de travail a établi les fondements d'un tel système. À vous maintenant, et vous conviendrez que la tâche est stimulante et importante, d'en préciser les différents éléments.

Le sénateur Austin: Je suis heureux de vos commentaires parce qu'ils sont vraiment axés sur le système que notre comité examine. Au début du processus, nous nous demandions, comme vous le faites dans vos commentaires, quelle devrait être notre vision des institutions financières, du milieu bancaire, au sens large, dans cinq à dix ans? Si nous continuons dans la même voie, à quoi ressemblera ce milieu? Si nous apportons des changements, comment sera-t-il? La population exprime son inquiétude s'il y a une trop grande concentration dans le milieu bancaire, car cela débouche sur des services réduits et, peut-être même, sur une tentative d'obtenir une certaine partie de ces revenus dans un

relatively unconcerned about that kind of banking concentration. Is that a fair conclusion?

Mr. Nasr: Yes, with the proviso that the 124 recommendations in the task force, many of which relate to providing that consumer choice, are implemented. You are dealing with a package which was very carefully put together, recognizing what is happening with globalization but, at the same time, saying that the consumer has to be protected. The task force did a remarkably good job of balancing all these issues in coming up with a framework that, hopefully, will achieve the two objectives, namely, a viable and competitive financial services sector, but also one in which all the safeguards are in place for consumer choice and quality of service.

Senator Austin: One of the observations I make on your argument with respect to the profitability of financial institutions in this country is that our economy is not as productive as some other economies, including that of the United States, which is the principal area of focus for a banking system, which means that the unit cost for Canadian bank competitiveness, in a continental and international environment, is a larger burden on the Canadian consumer bank services. If you agree that that has to be the case, the question, then, is: How does permitting that competitive return benefit the Canadian consumer?

Mr. Nasr: It is in the area of systems development. I am convinced that more and more of the cost burden in the banks will be in systems development. By being able to spread the cost of systems development over bigger operations, the unit cost will be lower and, therefore, the competitiveness of the industry will rise.

Senator Austin: One of the concerns in discussing the large bank mergers is that on the expense/savings side the efficiency on the revenue balance will be derived from reductions of staff and other cost savings which the Canadian consumer will bear. Are there measures that you think this committee could recommend in that respect that would see those gains in efficiency more in the international marketplace than at the expense of the Canadian consumer?

Mr. Nasr: First, some commitments have been made about job security by some of the banks that have expressed a desire to merge.

Second, if you look at other countries, you will see that the demand for financial services increases as an economy develops. Canada is not the first country to see this kind of consolidation. I am pretty sure we will continue to see rising total numbers of people employed in financial services. What they do will change. We will see less and less of the routine banking transactions being handled by individuals. We will see them being handled by electronic and other means. Increasingly, I see the employees of financial services gearing themselves toward financial advice, financial planning, retirement planning and issues like that. If you

milieu moins concurrentiel. Votre document ne me semble pas trop préoccupé par ce genre de concentration bancaire. Est-ce une conclusion juste?

M. Nasr: Oui, mais à condition que les 124 recommandations formulées dans le rapport du groupe de travail, dont un grand nombre portent sur le fait qu'il faut offrir des choix aux consommateurs, soient mises en application. Nous sommes en présence d'un ensemble de recommandations qui ont été très soigneusement réunies, faisant état de ce qui se passe au chapitre de la mondialisation, mais précisant également que le consommateur doit être protégé. Le groupe de travail a accompli un travail extraordinaire en réussissant à équilibrer toutes ces questions dans un cadre de travail qui, je l'espère, permettra d'atteindre deux objectifs, soit un secteur des services financiers rentable et concurrentiel, et un secteur où toutes les mesures de protection sont en place pour assurer la liberté de choix au consommateur et la qualité des services.

Le sénateur Austin: Concernant votre argument relatif à la rentabilité des institutions financières de ce pays, j'aimerais vous faire remarquer que notre économie n'est pas aussi productive que d'autres, notamment celle des États-Unis, qui est le principal point de mire pour un système bancaire, ce qui signifie que le coût unitaire associé à la compétitivité des banques canadiennes, dans un contexte continental et international, constitue un fardeau plus important pour les services bancaires offerts aux consommateurs canadiens. Si vous partagez cet avis, la question qu'il faut alors se poser est la suivante: en quoi le fait de permettre ce rendement concurrentiel est-il profitable pour le consommateur canadien?

M. Nasr: C'est au chapitre du développement de systèmes. Je suis convaincu que de plus en plus le fardeau au niveau des coûts dans les banques sera associé au développement de systèmes. En réussissant à répartir le coût du développement des systèmes sur de plus vastes opérations, le coût unitaire sera inférieur et, par conséquent, la compétitivité de l'industrie augmentera.

Le sénateur Austin: Une des préoccupations soulevées dans les discussions relatives aux fusions de grandes banques est qu'au chapitre des dépenses et des économies, l'efficience sur l'équilibre des revenus découlera des réductions de personnel et d'autres économies de coûts dont le consommateur canadien fera les frais. À votre avis, y a-t-il des mesures que nous pourrions recommander pour que ces gains en efficience se réalisent davantage sur le marché international plutôt qu'aux dépens du consommateur canadien?

M. Nasr: Premièrement, certaines banques qui ont manifesté le désir de fusionner ont pris des engagements relativement à la sécurité d'emploi.

Deuxièmement, si vous observez ce qui se passe dans d'autres pays, vous constaterez que la demande de services financiers augmente au fur et à mesure que l'économie se développe. Le Canada n'est pas le premier pays où on fait ce genre de fusion. Je suis presque certain que nous continuerons de voir augmenter le nombre total de personnes qui travaillent dans le domaine des services financiers. Cependant, leurs tâches changeront. Les opérations bancaires courantes seront de moins en moins effectuées par des personnes. Elles seront effectuées par voie électronique ou d'autres moyens. De plus en plus, je vois les

look at countries that are even more concentrated than what is being proposed in Canada, and I refer to the Netherlands and Switzerland in particular, ultimately the total number of employees in financial services grew. However, they are doing things that are different from what their predecessors were doing 10 years or 15 years or 20 years ago.

Banks, along with every other financial institution, are growth motivated. The way you develop, the way you grow your company is by doing more business. It will result in a redeployment, as opposed to an actual shrinkage, in the number of workers.

Senator Austin: The MacKay report recommendations included an area that we in the committee have not touched on very much. The heading on page 215 is "Responding to Expectations about Social Performance." From recommendations 88 to 90 what you have is a set of steps which the report suggests are necessary to ensure access to basic banking services.

One of the concerns that we have heard flows from a statement by a CEO at one of the major banks that the pressure that you have mentioned, which he also mentioned, to produce acceptable rates of return would force the banks to drop their current role as nationwide, full-service providers and specialize only in those areas of wealth management in which they could achieve that rate of return. I do not know if your attention has been drawn to these particular recommendations.

Mr. Nasr: Yes.

Senator Austin: I wonder if you would comment on the concern I have just expressed and the recommendations in the MacKay report. Recommendation 90(c) reads:

Deposit-taking institutions should make standard basic accounts available at reasonable charges.

That is to say that there should essentially be a basic cost structure for the consumer, without the bells and whistles. The underlying question is: Do banks, as entrepreneurial organizations, have any greater responsibility to the public than Safeway or the Hudson's Bay Company?

Mr. Nasr: With the technological developments that have occurred, there is room to offer differential service, all the way from wealth management to basic banking. I am particularly enthusiastic about the fact that there are experiments going on around the world in terms of how better to deliver the basic banking packages. In the U.K., for example, they are offering the services through supermarket chains. There is some of that in Canada, but not yet to the extent that it is being done in the U.K.

employés de services financiers s'orienter vers les conseils financiers, la planification financière, la planification de la retraite et autres aspects de ce genre. Si vous jetez un coup d'oeil à ce qui se passe dans des pays où la concentration est encore plus grande que ce qu'on propose de faire au Canada, je fais allusion aux Pays-Bas et à la Suisse en particulier, le nombre total d'employés dans les services financiers a même augmenté. Cependant, ils accomplissent des tâches différentes de celles que leurs prédécesseurs exécutaient il y a 10, 15 ou 20 ans.

Les banques, de même que toutes les autres institutions financières, sont motivées par la croissance. C'est en traitant plus d'affaires que vous développez votre entreprise, qu'elle prend de l'expansion. Cette situation entraînera un redéploiement, par rapport à la réduction actuelle, du nombre de travailleurs.

Le sénateur Austin: Il y a une section des recommandations du rapport MacKay sur laquelle nous ne nous sommes pas vraiment penchés. Le titre à la page 215 est «Attentes en matière sociale». Les recommandations numéros 88 à 90 consistent en une série de mesures proposées dans le rapport en vue d'assurer l'accès aux services bancaires de base.

L'une des préoccupations dont nous avons entendu parler découle d'une déclaration faite par le chef de la direction de l'une des principales banques selon laquelle la pression dont vous venez de parler, et qu'il a mentionnée aussi, en vue de produire des taux de rendement acceptables forcerait les banques à abandonner leur rôle actuel de fournisseurs de services complets, à l'échelle nationale, et à se spécialiser dans le domaine de la gestion de la richesse domaine dans lequel elles pourraient finalement le taux de rendement visé. Je ne sais pas si vous êtes au courant de ces recommandations particulières.

M. Nasr: Oui.

Le sénateur Austin: Je me demande si vous ne pourriez pas faire des commentaires concernant la préoccupation que je viens juste d'exprimer et les recommandations du rapport MacKay. La recommandation 90(c) se lit comme suit:

Les institutions de dépôts devraient offrir les comptes de base standard moyennant des frais raisonnables.

Cela signifie que l'on devrait disposer d'une structure de coûts de base pour le consommateur, sans toutes ces fanfreluches. La question sous-jacente est la suivante: est-ce que les banques, à titre d'organisations entrepreneuriales, ont une plus grande responsabilité à l'égard du public que Safeway ou la Compagnie de la Baie d'Hudson?

M. Nasr: Avec les développements technologiques que nous connaissons, il est possible d'offrir des services différenciés, toute la gamme de la gestion des fortunes jusqu'aux opérations bancaires de base. Je suis particulièrement enthousiaste à l'idée que certaines expériences se déroulent autour du monde afin de déterminer quels seraient les meilleurs moyens d'offrir des services bancaires de base. Au Royaume-Uni, par exemple, on offre des services par l'entremise de chaînes de supermarchés. Il y a certains exemples de cela au Canada, mais ce n'est pas aussi répandu qu'au Royaume-Uni.

There are also entrepreneurs there who have decided that offering basic banking packages is a good way to make money, if you position yourself accordingly. I mentioned Richard Branson in the U.K., who has gone after that segment.

As long as there is access to the functions that are needed to provide the banking services — and I go back to my point about the need to have the ATM network fully functional and the infrastructure in place — there is room to offer both aspects of the service.

Senator Austin: You would endorse basic access to services?

Mr. Nasr: Not only do we endorse it, we have such an account available. We made a commitment to the government a couple of years ago that we would offer a no-frills, basic account package, very competitively priced, that could provide those services.

Senator Austin: Do you agree that banks have a “social responsibility” as well as an entrepreneurial responsibility to the public?

Mr. Nasr: Yes, sir. Juggling all these responsibilities is what bank management is all about.

Senator Tkachuk: As a non-domestic bank, you have taken the opportunity to develop a branch system in Western Canada. I know that in my home town of Saskatoon there is a Hongkong Bank. I believe there is one in Regina. Why have other banks not mirrored your example and made at least some attempt to get into branch banking and offering consumers at the street level competitive options to the traditional banks? In my home town, at least, you seem to be alone in that.

Mr. Nasr: It is because it is very expensive to start such a network from scratch. These days, it costs \$1 million to build a branch from scratch and equip it properly. The payback takes many, many years. If a branch starts breaking even after five years, you are very lucky. Some take much longer.

We were fortunate in that over the years a number of failing institutions became available which gave us the basics of a national network. The Bank of B.C. enabled us to get our system set up in the western part of the country. More recently, the old Continental Bank of Canada, which soon became known as Lloyd's Bank of Canada, became available. That was primarily a Quebec, Ontario and Atlantic provinces organization and we picked it up. That gave us a basic nucleus of branches.

These are branches that had been in their communities for a long time and the customers knew them. Most customers do not have a relationship with a bank itself but rather with the employees who work in the bank. Starting with that advantage, it became easy for us to add product lines and to open up a few more branches to complete the network. If we had started from

Certains entrepreneurs ont décidé aussi que d'offrir des services bancaires de base est une bonne façon de faire de l'argent, si vous vous positionnez en conséquence. J'ai mentionné Richard Branson, au Royaume-Uni, qui a décidé d'exploiter ce segment.

Du moment que l'on a accès aux fonctions qui sont nécessaires pour offrir des services bancaires — et je reviens à mon idée concernant la nécessité de mettre en place un réseau de guichets automatiques pleinement opérationnel et la structure nécessaire — il y a la possibilité d'offrir les deux aspects du service.

Le sénateur Austin: Donc, vous êtes en faveur de l'accès de base aux services?

M. Nasr: Non seulement sommes-nous en faveur, mais nous offrons un compte de ce type. Nous avons pris l'engagement auprès du gouvernement, il y a quelques années, d'offrir un compte de base, sans fanfreluches, très compétitif, qui fournirait ces services.

Le sénateur Austin: Êtes-vous d'accord avec le fait que les banques ont une «responsabilité sociale» au même titre qu'une responsabilité d'entrepreneur auprès du public?

M. Nasr: Oui, monsieur. Jongler avec toutes ces responsabilités c'est justement en quoi consiste la gestion d'une banque.

Le sénateur Tkachuk: À titre de banque non nationale, vous vous êtes prévalu de la possibilité de mettre en place un réseau de succursales dans l'Ouest canadien. Je sais que dans ma ville natale de Saskatoon, il y a une Banque de Hongkong. Et je pense qu'il y en a une aussi à Regina. Pourquoi est-ce que les autres banques n'ont pas suivi votre exemple et n'ont pas au moins essayé d'établir un réseau de succursales bancaires et d'offrir aux consommateurs du grand public des options concurrentielles aux banques traditionnelles? Dans ma ville natale, vous semblez être les seuls à le faire.

M. Nasr: C'est que la mise en place d'un tel réseau à partir de zéro est très coûteuse. Aujourd'hui, il en coûte 1 million de dollars pour construire une succursale à partir de rien et pour l'équiper convenablement. Il faut des années et des années avant de récupérer l'investissement initial. Si une succursale atteint son seuil de rentabilité après cinq ans, vous pouvez vous compter chanceux. Certaines prennent encore plus longtemps.

Nous avons eu la chance qu'au cours des années un certain nombre d'institutions ont cessé leurs activités et sont devenues disponibles ce qui nous a permis de jeter les bases d'un réseau national. La Bank of B.C. nous a permis de mettre en place notre réseau dans la partie occidentale du pays. Plus récemment, l'ancienne Banque Continentale du Canada, qui est bientôt devenue la Banque Lloyd's du Canada, est devenue disponible. Cette banque avait ses activités principalement au Québec, en Ontario et dans les provinces Atlantiques et nous avons pris la relève. Cela nous a permis d'établir un noyau de succursales.

Ces succursales étaient ouvertes dans les collectivités depuis très longtemps et les consommateurs les connaissaient bien. La plupart des clients n'ont pas un rapport particulier avec la banque elle-même mais plutôt avec les employés qui travaillent à la banque. En tirant parti de cet avantage, il est devenu facile pour nous d'ajouter des lignes de produits et d'ouvrir de nouvelles

scratch and opened up 117 branches, we probably would not have shown a return until well into the 21st century.

Senator Tkachuk: If that is so, is it the 10 per cent rule that hinders the development of strong foreign competition in Canada to the new merged banks? In other words, people will not come in on their own? They will look at an opportunity to buy the Bank of Nova Scotia or the Western Bank, for example, and then build from there. Is that what is necessary?

Mr. Nasr: Right now we are in a transitional phase between branch systems delivering the majority of banking services and more of an electronic delivery mechanism. Right now it would have to be done, in large part, through physical branches. As long as it is not possible to access those branches, I do not think you will see much happening.

However, we are rapidly evolving toward electronic delivery. I was listening to the discussion earlier about ING. That bank has decided to try the next phase, which is to try to deliver the service electronically. As the availability of technology and consumers' comfort with technology improves, much will happen. There is also the advent of Smart cards. The delivery and taking of cash is still one of the main functions of the banking system. If we move toward Smart cards such as the Mondex card, which is now undergoing trials in Guelph, Ontario, it will be possible that we will not need branches. Every telephone in the country, with a small attachment, can become a branch, so we will go from having 6,000 branches to having 20 million branches.

Senator Tkachuk: Regardless of Smart cards and all the other technology, people still have cash. People like cash. Of course, when you have this technology, there will be another tax on that capital. When you use the Smart card, you will be charged for taking the money out of the bank that way rather than physically going to the branch to get cash.

Let us deal with that functionality. If we have the full functionality of automatic banking, what will be the charge for me to make a deposit in a Hongkong Bank to be transferred to a Royal Bank in another city?

Mr. Nasr: We are advocating that the Interact system be run as a utility, which means the same pricing for everyone. I use the analogy of the telephone industry. It was difficult to allow competition at the level of the household, because if the phone lines are already installed in your house, it is very difficult to get a second and a third company to also install lines in your house. However, there was room for substantial reductions in the price of long-distance phone calls. The whole philosophy of the phone business was changed. Long-distance competition was opened up, the consumers benefited from the declining prices, but the local

succursales afin de compléter le réseau. Si nous étions partis de zéro, et que nous avions ouvert 117 succursales, nous n'aurions probablement pas atteint le seuil de rentabilité avant le XXI^e siècle.

Le sénateur Tkachuk: Bon, alors, s'il en est ainsi, est-ce que c'est la règle du 10 p. 100 qui empêche le développement d'une saine concurrence étrangère au Canada par rapport aux nouvelles banques fusionnées? Autrement dit, est-ce que les gens de l'extérieur ne viendront pas d'eux-mêmes? Ils chercheront une occasion d'acheter la Banque de Nouvelle-Écosse ou la Banque Canadienne de l'Ouest, par exemple, et ensuite ils construiront à partir de là. Est-ce la voie à suivre?

M. Nasr: Actuellement, nous nous trouvons dans une phase de transition entre le système des succursales offrant la plupart des services bancaires et davantage de mécanismes de prestation de services électroniques. Il faudrait, donc dans une large mesure, utiliser les succursales proprement dites. Tant qu'il ne sera pas possible d'avoir accès à ces succursales, je ne pense pas qu'il se passe grand-chose.

Toutefois, nous évoluons rapidement vers la prestation de services électroniques. J'écoutais un peu plus tôt la discussion au sujet de la banque ING. Cette banque a décidé de passer à la phase suivante, qui consiste à offrir ses services électroniquement. Avec la disponibilité de la technologie et maintenant que les consommateurs sont de plus en plus à l'aise avec cette technologie qui ne cesse de s'améliorer, nous pouvons nous attendre à une évolution certaine. Il y a aussi la venue des cartes à puce. Les retraits et les dépôts constituent toujours les principales fonctions du système bancaire. Si nous passons aux cartes à puce comme la carte Mondex qui est actuellement à l'essai à Guelph en Ontario, il sera peut-être inutile d'utiliser les succursales. Chaque téléphone dans ce pays, équipé d'un petit accessoire, pourra devenir une succursale donc, nous passerons de 6 000 succursales à 20 millions de succursales.

Le sénateur Tkachuk: Peu importe les cartes à puce et toutes les autres technologies, les gens utiliseront toujours de l'argent. Les gens aiment payer en argent. Bien entendu, lorsque toute cette technologie sera en place, il y aura un nouvel impôt sur le capital. Lorsque vous utiliserez votre carte à puce, vous devrez acquitter des frais pour sortir l'argent de la banque de cette façon plutôt que de vous y rendre vous-mêmes pour obtenir de l'argent.

Parlons maintenant de cette fonctionnalité. Si nous disposons de la pleine fonctionnalité des services bancaires automatisés, quels seront les frais pour faire un dépôt dans une succursale de la Banque de Hongkong en vue de transférer cet argent à une succursale de la Banque Royale dans une autre ville?

M. Nasr: Nous sommes d'avis que le réseau Interac doit être administré comme un service public, ce qui signifie que le prix devrait être le même pour tout le monde. J'utilise l'analogie de l'industrie du téléphone. Il était difficile de permettre la concurrence au niveau du ménage, parce que les lignes téléphoniques étaient déjà installées dans une maison, et qu'il était très difficile pour une deuxième et une troisième compagnies de venir elles aussi installer ces lignes dans votre maison. Toutefois, il y avait quand même de la place pour obtenir des réductions importantes dans le prix des appels interurbains. Toute la

provider was forced to give equal access to all long distance providers.

Now, with one phone call, you can choose the long distance provider that offers you the best package and your local provider, who may or may not be the same as the long distance provider, has to allow them in your house at the same cost as anyone else.

Think of the ATM system in the same way; that is, we can all compete in terms of the rates we pay on our deposits, the service levels we give and the rates we charge on our mortgages. However, you need the ability to either take cash or deposit cash, so to choose between all these providers think of the ATM system as the local lines and make that equally accessible to everyone at a charge which just pays for the system, not one which becomes punitive, and you will get a lot more competition.

Senator Tkachuk: Would the Western Canada Bank, for example, have to pay a start-up fee to get into the network?

Mr. Nasr: It would not be very significant.

Senator Tkachuk: Who would they pay?

Mr. Nasr: The association itself.

Senator Tkachuk: In the end, the consumer will pay for the whole thing. What will they pay for that service?

Mr. Nasr: If it is run as a utility, the way the telephone companies are now supposed to price local service, I think the cost will be very reasonable because the bulk of the cost, in terms of setting up the network, has already been paid. The cost of running it and the cost of updating it is a very small part of the total cost that has gone into it. It is a sunk cost.

Senator Tkachuk: Do you think there would be some regulatory framework, a CRTC-type board, that would regulate the cost of using that utility across the country?

Mr. Nasr: That is possible, yes.

Senator Tkachuk: Would this utility set service fees?

Mr. Nasr: No. The utility charges the providers. The charge to the consumer would be a function of both. What the utility charges the provider would be in addition to what the providers need to charge. However, because there will be a lot more providers under that scenario, if —

Senator Tkachuk: Do you believe that?

philosophie de l'industrie du téléphone a changé. La concurrence au niveau des appels interurbains a commencé, et les consommateurs ont pu profiter d'une baisse de prix, mais le fournisseur local a été forcé de donner également accès à tous les fournisseurs de services téléphoniques interurbains.

Maintenant, lors d'un seul appel téléphonique, vous pouvez choisir le fournisseur de services interurbains qui vous offre la meilleure gamme de prix et votre fournisseur local, qui peut être le même que le fournisseur de services interurbains, mais pas nécessairement, doit laisser ce dernier avoir accès à votre maison au même coût qu'à n'importe qui d'autre.

Pensez au réseau des guichets automatiques un peu de la même manière; c'est-à-dire, que nous pouvons entrer en concurrence pour ce qui est des taux d'intérêt que nous versons sur nos dépôts, les niveaux de services que nous offrons et les taux que nous exigeons sur nos prêts hypothécaires. Toutefois, vous devez avoir la possibilité de faire des retraits et des dépôts, donc pour choisir entre tous les fournisseurs, pensez un peu au réseau des guichets automatiques comme s'il s'agissait des lignes téléphoniques locales et que celles-ci devaient être également accessibles à tous et chacun à un tarif qui couvre tout juste les frais du réseau, et non un tarif qui serait punitif, et vous verrez la concurrence augmenter.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que la Banque Canadienne de l'Ouest, par exemple, devra payer des frais de démarrage pour faire partie du réseau?

M. Nasr: Ce serait un montant négligeable.

Le sénateur Tkachuk: À qui la banque devrait-elle payer?

M. Nasr: À l'association elle-même.

Le sénateur Tkachuk: En bout de ligne, c'est le consommateur qui devra payer pour l'ensemble du réseau. Combien devra-t-il payer pour obtenir ce service?

M. Nasr: S'il est administré comme un service public, un peu comme les compagnies de téléphone qui sont aujourd'hui supposées établir un prix pour le service local, je pense que le coût sera très raisonnable étant donné que le gros des coûts, pour ce qui est de la mise en place du réseau ont déjà été payés. Les coûts de l'administration et de la mise à jour sont très faibles par rapport au coût total qui a été versé au départ. Il s'agit donc d'un coût irrécupérable.

Le sénateur Tkachuk: Pensez-vous que l'on devrait établir un certain cadre réglementaire, un peu du genre de celui du CRTC, qui serait chargé de réglementer les coûts d'utilisation de ce service public dans tout le pays?

M. Nasr: C'est possible, oui.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que cet organisme réglementaire établirait les frais de service?

M. Nasr: Non. Le service public impose des frais aux fournisseurs. Les frais exigés des consommateurs seraient établis en fonction des deux. Ce que le service public demande aux fournisseurs viendrait s'ajouter à ce que les fournisseurs doivent eux-mêmes demander. Toutefois, étant donné qu'il y aura beaucoup plus de fournisseurs avec un scénario semblable, si...

Le sénateur Tkachuk: Êtes-vous convaincus de cela?

Mr. Nasr: Not only do I believe it, I would look forward to it because it would enable us to widen our business base beyond the 117 branches that we have.

Senator Tkachuk: When I opened my first bank account, although there was not all the technology that exists today and the branch was only open from 10:00 a.m. to 3:00 p.m., when I wrote a cheque for cash I never paid anything for that service. It was free. The bank made its money on the loans. With all the technology that exists today, there is a charge for every cheque written and a charge to keep the account open. Unless I make special arrangements, they will not pay me any interest. Frankly, it is a money-losing proposition to keep my money safe in a current account.

With all that technology, why do you think that all the competition on this particular network will make it cheaper for me? Why would that be good for the consumer? You are going to be regulated as a user, but the consumer will have to face the monopoly of the system, basically, to pay fees. The consumer will be obligated to pay even more fees for this service.

Mr. Nasr: If there is access to the system for everyone, and if the existing users price their services uncompetitively, other people will come in and compete. The problem right now is that someone who sees an opportunity where service charges are higher than they should be cannot access the final consumer. This is the way you make it possible for them to gain access.

Senator Tkachuk: You spoke of the wave of consolidation at the turn of the century. You said the banks that could not compete were forced to become the grandparents of the five banks we now have. Why is it that in the United States there were more than 270 small banks starting up in communities? Why is it that that is not happening in Canada? How can we make it happen in Canada, and will it be successful?

Mr. Nasr: I have some doubts about it being successful because the barriers to entry, primarily the capital taxes, discourage the formation of new financial institutions. In the United States, the restrictions that existed on nationwide banking opened up pockets of opportunities. However, given the consolidation that has begun in the United States, I would be very surprised if there are nearly as many banks in the U.S. in five or ten years.

Senator Oliver: I have been struggling with the necessary obligation for safety and soundness in our financial system and the burden of regulation. I know that the task force report makes a lot of recommendations for new regulations on privacy and tied selling.

M. Nasr: Non seulement en suis-je convaincu, mais je suis impatient de voir ce système en place parce qu'il nous permettrait d'élargir notre base d'affaires au-delà des 117 succursales dont nous disposons actuellement.

Le sénateur Tkachuk: Lorsque j'ai ouvert mon premier compte de banque, même si toute la technologie d'aujourd'hui n'existait pas et si la succursale était ouverte seulement de 10 heures le matin à 15 heures l'après-midi, lorsque je signalais un chèque pour obtenir de l'argent en espèces, je ne payais rien en échange de ce service. C'était gratuit, la banque faisait de l'argent avec les prêts. Avec toute la technologie qui existe aujourd'hui, nous devons assumer des frais chaque fois que nous signons un chèque, et nous devons aussi assumer des frais de service seulement pour tenir le compte ouvert. À moins de prendre des arrangements particuliers, la banque ne me payera aucun intérêt. Bien franchement, je ne suis pas regagnant lorsqu'il s'agit de laisser mon argent en sécurité dans un compte de banque.

Avec toute cette technologie, pourquoi pensez-vous que toute cette concurrence sur ce réseau particulier fera en sorte qu'il m'en coûtera moins cher? Pourquoi est-ce que ce serait bon pour le consommateur? Vous serez réglementés à titre d'utilisateur, mais le consommateur lui devra affronter le monopole du système, fondamentalement, pour payer des frais de service. Le consommateur sera obligé de payer encore plus de frais pour obtenir ce service.

M. Nasr: Si le réseau donne accès à tout le monde, et si les utilisateurs existants établissent le prix de leurs services de façon non concurrentielle, d'autres intervenants viendront s'ajouter et entreron en concurrence. Le problème à l'heure actuelle est que quiconque voit une possibilité où les frais de service sont plus élevés qu'ils ne devraient l'être, n'a pas accès au consommateur final. C'est de cette façon que vous leur donnez accès.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez décrit un peu la vague de consolidation qui a commencé au début du siècle. Vous avez dit que les banques qui n'étaient pas en mesure de concurrencer ont été forcées de devenir les grands-parents des cinq banques que nous avons aujourd'hui. Pourquoi aux États-Unis a-t-on assisté à la naissance de plus de 270 banques dans les collectivités? Pourquoi est-ce que la même chose ne s'est pas produite au Canada? Comment pouvons-nous faire en sorte que les choses se passent de la même façon ici et est-ce que ce mode de fonctionnement a des chances de réussir?

M. Nasr: J'ai des doutes à savoir si cela aurait du succès ici étant donné les obstacles à la rentrée, principalement les impôts sur le capital, qui découragent la formation de nouvelles institutions financières. Aux États-Unis, les restrictions qui existaient sur les services bancaires à l'échelle nationale ouvraient des créneaux. Toutefois, étant donné la consolidation qui s'y est amorcée, je serais très surpris s'il y avait autant de banques aux États-Unis d'ici cinq à dix ans.

Le sénateur Oliver: J'ai jonglé avec l'obligation qui est faite aux banques dans notre système financier de mettre en place des mesures de sécurité et de stabilité financières de même qu'avec le fardeau de la réglementation. Je sais que le rapport du groupe de travail fait une série de recommandations pour la mise en place de

Does the report of the task force go far enough in calling for deregulation in the Canadian financial services sector?

Mr. Nasr: It goes far enough in calling for deregulation for the purposes of consumer choice and pricing, and I agree 100 per cent with that. However, it does not yield an inch in terms of the sound management and financial policies needed to keep the system sound and prudent. It is a good combination. The last thing we would want is a weak banking system. Look at what has been happening in Japan. Despite all the efforts to deflate the economy, interest rates have been reduced to a quarter of 1 per cent. All the tools at the disposal of government to re-invigorate the economy have come to naught because of a sick banking system.

First and foremost, there should be no debate about the fact that the banking system must be very strong. The task force then talks about other things that can be done to gain more consumer trust.

Senator Oliver: I am aware that you and your economist who appeared before the committee yesterday have given us an answer to the question I am about to ask, but I want to look at another part of it. The task force report says that we must have more competition and that one of the ways to have more competition is perhaps through foreign banks or by strengthening credit unions and so on. Yet, the chance of foreign banks coming in and buying a branch network is not too great, for the reasons you have stated. It is way too costly and you have to wait too long to get a return on your investment. You have said that the real answer to getting more competition is the full functionality of automatic bank machine networks. As policy makers, what else should we be looking at to encourage more foreign banks to come in so we can develop a bigger and stronger second tier?

Mr. Nasr: Let me correct one thing. I did not say that foreign banks would not come in and buy networks if they were available. I said they would not set them up from scratch. If, as a result of the consolidation, networks of branches were to become available and therefore we could avoid the very heavy capital cost of setting them up from scratch, I can assure you that this organization would be very happy to pick up many of those branches.

Senator Oliver: Canada Trust told us they would as well and there are others sitting in the wings.

nouvelles réglementations sur la protection de la vie privée et sur la vente liée.

Est-ce que le rapport du groupe de travail va suffisamment loin lorsqu'il demande la déréglementation du secteur des services financiers canadien?

M. Nasr: Oui, il va suffisamment loin lorsqu'il exige la déréglementation aux fins de permettre au consommateur d'exercer son choix et d'établir les prix et je suis 100 p. 100 d'accord avec ça. Toutefois, le rapport ne cède pas un pouce de terrain pour ce qui est des politiques très rigoureuses en matière de finance et de gestion qui visent à maintenir un système financier solide et prudent. C'est une excellente combinaison. La dernière chose que nous voulons voir c'est un système bancaire faible. Regardez ce qui s'est passé au Japon. En dépit de tous les efforts qui ont été faits pour réduire l'inflation, les taux d'intérêt ont été réduits d'un quart de un pour cent. Tous les outils mis à la disposition du gouvernement pour stimuler l'économie ont été réduits à néant à cause d'un système bancaire faible.

Premièrement et principalement, il ne devrait y avoir aucune discussion concernant le fait que le système bancaire doit être très solide. Le groupe de travail parle ensuite d'autres choses qui pourraient être faites pour améliorer la confiance du consommateur.

Le sénateur Oliver: Je sais que vous et votre économiste qui avez comparu devant le comité hier et avez déjà répondu à la question que je m'appête à poser, mais je veux mettre en lumière un autre aspect de cette question. Le rapport du groupe de travail affirme que nous devons accroître la concurrence et que l'un des moyens d'y arriver consiste peut-être à faire en sorte que les banques étrangères fassent leur entrée au pays ou encore à renforcer les réseaux de crédit union ou de caisses populaires et ainsi de suite. Pourtant, la possibilité que des banques étrangères entrent au pays et fassent l'acquisition d'un réseau de succursales n'est pas très élevée, pour la raison que vous venez de nous donner. C'est beaucoup trop coûteux et il faut attendre trop longtemps avant d'obtenir un certain rendement sur l'investissement. Vous avez déclaré que le meilleur moyen d'améliorer la concurrence consisterait à disposer d'une fonctionnalité complète du réseau des guichets automatiques bancaires. À titre de décideurs, quels autres moyens devrions-nous envisager pour encourager davantage de banques étrangères à venir s'établir ici et nous permettre de développer une deuxième catégorie plus forte et plus importante?

M. Nasr: Laissez-moi corriger un point. Je n'ai pas dit que les banques étrangères ne viendraient pas ici et qu'elles ne viendraient pas acheter de réseaux de succursales si celles-ci étaient disponibles. J'ai dit qu'elles ne viendraient peut-être pas s'établir à partir de zéro. Si, par suite de la consolidation, des réseaux de succursales devenaient disponibles et si nous pouvions éviter d'avoir à investir les énormes coûts en capitaux qui sont nécessaires pour construire des succursales à partir de rien, je peux vous assurer que cette organisation serait très heureuse de ramasser quelques-unes de ces succursales.

Le sénateur Oliver: La Société Canada Trust nous a confié qu'elle était intéressée et d'autres attendent leur chance.

Mr. Nasr: My comments did not address the situation of existing branches becoming available. I will actually go to the opposite extreme and reaffirm our great interest in expanding the network. It is setting up from scratch that is not feasible.

Senator Oliver: What else should we as public policy makers be considering to encourage a greater second tier, more foreign banks coming in and doing business in Canada?

Mr. Nasr: The things that are set out in the task force report. We have decided that we are big enough that we want to have a bank incorporated locally with a head office here. That is good for us. However, many of my colleagues who run other foreign banks find that the costs imposed on them under the current Schedule II structure is onerous. They would like to be here as branches, in the same way that Canadian banks can operate as branches in the countries of origin of those banks. That recommendation is in the report and I believe the legislation is on its way.

We need the ability for people to come in on a monoline basis. We will see more and more people who will decide that it does not make sense to come and compete on a full-service basis, but a credit card provider will come and do that business and a small business loan provider will come and do that business because, based on the scale of business they have in their country of origin, they can deliver that product at a good price with a satisfactory return.

Senator Oliver: What about the fact that some of these monolines would be unregulated while you would be regulated?

Mr. Nasr: It is a question of what portion is unregulated. If someone wishes to offer credit cards here, I do not see a public policy issue about the need for them to be regulated because they are not using the deposits of Canadian consumers to make these loans. If they start taking consumer deposits without being regulated, that is a different story. It depends very much on what business they have come to offer.

Senator Kroft: I wish to pursue your case on accessibility or, the new word we learned yesterday, "contestability" — availability of opportunity for foreign banks to come in. You made the point that you were able to acquire a mixture of failing or existing institutions. You also made the point that it was not bricks and mortar but the people that are important. I assume you were telling us that it is very important to you that you acquire the going concern, with the people in place, and not only the building.

M. Nasr: Mes commentaires n'ont pas mentionné le fait que des succursales existantes pourraient devenir disponibles. Je vais maintenant me rendre à l'extrême opposé et réaffirmer l'intérêt que nous avons à élargir le réseau. C'est partir de zéro qui n'est pas faisable.

Le sénateur Oliver: À titre de décideurs, quelles seraient les autres avenues à considérer pour encourager la mise en place d'un deuxième groupe de banques plus important, autrement dit qui favoriserait la venue des banques étrangères et leur installation au Canada?

M. Nasr: Ces éléments sont bien établis dans le rapport du groupe de travail. Nous avons décidé que nous étions assez gros pour pouvoir disposer d'une banque qui soit incorporée à l'échelle locale avec un siège social. C'est bon pour nous. Toutefois, de nombreux collègues qui exploitent des banques étrangères trouvent que les coûts qui leur sont imposés en vertu de l'Annexe II sont très onéreux. Elles aimeraient pouvoir s'établir ici à titre de succursales, un peu de la même façon que les banques canadiennes qui exploitent des succursales dans les pays d'origine de ces banques. Cette recommandation figure dans le rapport et je pense que la législation est en route.

Nous devons donner la possibilité à ces gens de venir s'établir ici sur la base d'une seule ligne de produits. De plus en plus, les banques décideront qu'il n'est pas logique de venir ici et de concurrencer sur la base de la prestation de services bancaires complets, mais des fournisseurs de cartes de crédit viendront offrir ce service et des fournisseurs de petits prêts commerciaux feront leur entrée et offriront aussi ce service, parce qu'étant donné l'échelle de leurs opérations dans leur pays d'origine, ils peuvent se permettre d'offrir ce produit moyennant un bon prix en espérant un rendement satisfaisant.

Le sénateur Oliver: Que pensez-vous du fait que certains de ces fournisseurs de ligne de produits unique seraient déréglementés alors que vous-mêmes seriez assujettis à une réglementation?

M. Nasr: La question est de savoir quelle partie serait déréglementée. Si quelqu'un désire offrir des cartes de crédit ici, je ne pense pas que nous ayons besoin d'une politique publique concernant la nécessité de les réglementer parce qu'ils n'utilisent pas les dépôts des consommateurs canadiens pour réaliser ces prêts. S'ils commencent à prendre les dépôts des consommateurs sans être assujettis à une réglementation, c'est une tout autre histoire. Cela dépend beaucoup du type de services qu'ils comptent offrir.

Le sénateur Kroft: J'aimerais poursuivre sur la question de l'accessibilité ou plutôt, pour utiliser le nouveau mot que nous avons appris hier, «la disputabilité» — autrement dit, l'existence d'une possibilité pour les banques étrangères de venir s'installer ici. Vous avez expliqué que vous étiez en mesure de faire l'acquisition d'un ensemble d'institutions existantes ou en sérieuses difficultés. Vous avez aussi expliqué que ce qui vous intéressait, ce n'était pas tant la structure matérielle de la banque que les gens qui y travaillent. Je suppose que vous essayez de nous dire qu'il est très important pour vous de faire l'acquisition

Mr. Nasr: Exactly.

Senator Kroft: That being the case, I want to turn to the stock of possible available acquisitions in that area because I am having trouble seeing where it exists. One contributor to the stock of bricks and mortar might be closed branches of existing financial institutions, but that would not meet your requirement because they will be empty buildings and not be going concerns. In theory I understand your answer, but in practice I am not sure from where the stock of available acquisitions will come.

Mr. Nasr: I will give you an example of something that is happening practically every day now in the United States. As you know, there is massive consolidation going on. Every time two banks propose to get together, they have to go through the justice department to see whether this is causing any concentration issues. A framework has been developed which seems to work very well. In those parts of the U.S. where there might be an issue of concentration, a consent order is signed which requires the merging institutions to dispose of a certain number of branches. The framework has been developed so that these are viable branches. It is not the case that you sell them one day and then, because you have all the customer files and all the information, the next day the remaining branch across the street takes back all the business. You actually sign a commitment that over a period of time you will not target the clients of the branch of which you just disposed.

I was asked earlier why there have been so many start-ups in the United States. One of the reasons there have been so many start-ups is because of the consolidation that is taking place. All the branches that have been forced to be spun off for concentration reasons make it easier for a start-up to pick up a few of those branches and become viable.

If the Competition Bureau decides that there are parts of the country where there is a danger of concentration, a similar model could be adopted, making those branches available for sale. Between foreign-owned banks which might be interested and some of the non-big five who might be interested, I think we could get something going.

Senator Kroft: That is interesting and we have examples in other industries where that has happened as well. Canada Trust, in their presentation, are advocating that required disposition process. In the U.S. model that you describe, in each of the branches that are sold to new banks or growing banks are the staff included in the sale?

de l'entreprise pendant qu'elle est en exploitation, avec les gens déjà en place, et non seulement du bâtiment.

M. Nasr: Exactement.

Le sénateur Kroft: Ceci étant dit, j'aimerais revenir à l'inventaire des acquisitions possibles dans ce domaine parce que j'ai du mal à voir où il se trouve. L'un des éléments contribuant à cet inventaire de bâtiments pourrait être constitué de succursales déjà fermées d'institutions financières existantes, mais cela ne répondrait pas à vos besoins étant donné qu'il s'agirait d'immeubles vides et non d'entreprises en exploitation. Donc, en théorie, je comprends votre réponse, mais en pratique, je ne suis pas sûr de bien comprendre d'où viendra le stock des acquisitions disponibles.

M. Nasr: Je vais vous donner un exemple d'une chose qui se produit pratiquement chaque jour aujourd'hui aux États-Unis. Comme vous le savez, il y a une vague de consolidations massive. Chaque fois que deux banques proposent de fusionner, elles doivent se présenter au ministère de la Justice afin de déterminer si cette fusion entraînera un effet de concentration. Un cadre de travail a été élaboré qui semble fonctionner très bien. Dans ces régions des États-Unis où il y a une possibilité de concentration, on demande aux institutions qui fusionnent de signer une ordonnance sur consentement aux termes de laquelle ces institutions acceptent d'éliminer un certain nombre de succursales. Le cadre de travail a été élaboré de sorte qu'il s'agisse de succursales tout à fait viables. Il ne s'agit pas de vendre une succursale un jour et puis, étant donné que vous disposez de tous les dossiers des clients et de tous les renseignements, de faire en sorte que la succursale qui reste de l'autre côté de la rue prenne en charge tous ces comptes. En réalité, vous devez signer un engagement sur une certaine période de temps pendant laquelle vous ne pouvez cibler les clients de la succursale que vous venez de fermer.

On m'a demandé un peu plus tôt pourquoi il y a eu tant de nouveaux démarrages d'institutions aux États-Unis. L'une des raisons qui expliquent ce nombre important de démarrages est sans doute la présence d'une consolidation. Toutes les succursales qui ont été forcées de fermer pour des raisons de concentration facilitent le travail de ceux qui désirent ouvrir de nouvelles succursales en choisissant à même celles qui ont été fermées et en vue de les rendre viables.

Si le Bureau de la concurrence décide que dans certaines parties du pays il existe un danger de concentration, un modèle similaire pourrait être adopté, ce qui rendrait ces succursales disponibles pour la vente. Entre les banques étrangères qui pourraient être intéressées et certaines institutions qui ne font pas partie des cinq grandes banques et qui pourraient aussi être intéressées, je pense que nous pourrions arriver à quelque chose.

Le sénateur Kroft: C'est intéressant et il existe des exemples dans d'autres industries d'une telle situation. La Société Canada Trust, dans son exposé, a plaidé la cause d'un processus d'élimination. Dans le modèle américain que vous décrivez, à l'intérieur de chacune des succursales qui sont vendues à de nouvelles banques ou à des banques en expansion, est-ce que le personnel est inclus dans la vente?

Mr. Nasr: That is the usual model, yes. The branch is a viable business entity in its own right, so you are selling the business. Think of the branch as a company. It has its employees and its business.

Senator Kroft: I understand that, but the branch is not a complete entity. To the best of your knowledge, are the people given a choice of where they will work or does the vendor bank position itself by drawing away the best of their talent? You can conjure up a number of scenarios as to how this might work. I see it as quite different from you acquiring a Continental-Lloyd's or something that had been a going concern vertically as well.

Mr. Nasr: There are different models. It is usually negotiated. Some of them come with all the employees, some with fewer employees, and some with no employees. It is done on a case-by-case, regional basis, literally by street corner. There are many variations.

Senator Kroft: To turn to another issue, I would like to intrude into your five-year or ten-year plan. You were unique in terms of scale and your position in the marketplace. I would like to get a better understanding of where you see your institution going. Who are your real competitors? I ask this because knowing where you are going will help us understand where others like you may be enticed to go and therefore goes directly to the question of other foreign banks coming in.

As you are planning your strategy, where do you see the credit unions, the other chartered banks and other foreign competition? What kind of niche do you see for yourself, or do you have a universal approach?

Mr. Nasr: We have very much a universal approach, that is why we are across the country.

Senator Kroft: So presumably we would look at your strategic plan and see it like that of any of the other major banks on a universal scale?

Mr. Nasr: With the additional feature that, because we are part of a global organization that is in 81 countries, we can provide a network of seamless service for anyone who needs international services — exporters, importers and people who travel a lot.

Senator Kroft: You have an extra arrow in your quiver.

You made a very strong statement in your presentation about the centrality of software systems to this whole question and the competitive advantage you have by being given so much of this by your parent. So say that your parent, in turn, has the opportunity to spread that cost over such a large organization.

M. Nasr: C'est le modèle habituel, oui. La succursale est une entité commerciale viable en elle-même, donc vous vendez aussi l'entreprise. Il faut voir la succursale comme une compagnie. Elle possède ses employés et ses activités commerciales.

Le sénateur Kroft: Je comprends cela, mais la succursale n'est pas une entité complète. D'après ce que vous en savez, est-ce qu'on donne la possibilité aux gens de choisir à quel endroit ils pourront travailler ou alors est-ce que la banque qui fait l'acquisition se positionne en récupérant les meilleurs éléments? Vous pouvez imaginer toute une série de scénarios sur la façon dont les choses pourraient se passer. Je vois les choses d'un oeil très différent selon que vous pensez à l'acquisition d'une succursale de la Continental-Lloyd's ou encore d'une institution qui a été une entreprise en exploitation et en croissance verticale aussi.

M. Nasr: Il existe différents modèles. Habituellement ces conditions sont négociées. Certaines viennent avec tous les employés, d'autres avec un peu moins d'employés et d'autres encore avec aucun employé. Les négociations sont effectuées au cas par cas, à l'échelle régionale, littéralement coin de rue par coin de rue. Il y a bien des variations possibles sur ce même thème.

Le sénateur Kroft: Pour passer à un autre sujet, j'aimerais que nous abordions votre plan de cinq ans ou dix ans. Vous occupez une position unique pour ce qui est de l'envergure et de la position sur le marché. J'aimerais mieux comprendre où vous vous situez. Qui sont vos véritables concurrents? Je pose la question parce que je sais que vous allez nous aider à mieux comprendre où les autres institutions semblables à la vôtre peuvent avoir l'intention d'aller et, par conséquent, nous pourrions aborder directement la question de l'entrée des banques étrangères au pays.

Alors que vous planifiez votre stratégie, comment voyez-vous la position des credit unions ou caisses populaires, des autres banques à charte et de la concurrence étrangère? Quel type de créneaux voyez-vous pour vous-même ou alors avez-vous une approche universelle?

M. Nasr: Nous avons en effet une approche assez universelle, et c'est la raison pour laquelle nous avons des succursales d'un littoral à l'autre de ce pays.

Le sénateur Kroft: Donc, nous pouvons je suppose examiner votre plan stratégique et le voir comme celui des autres grandes banques sur une échelle universelle?

M. Nasr: Avec la caractéristique additionnelle que, étant donné que nous faisons partie d'une organisation mondiale qui est présente dans 81 pays, nous sommes en mesure d'offrir un réseau de service sans interruption pour quiconque a besoin de services internationaux — les exportateurs, les importateurs et les gens qui voyagent beaucoup.

Le sénateur Kroft: Vous avez une autre corde à votre arc.

Vous avez insisté fortement durant votre exposé sur l'importance des systèmes informatiques dans toute cette question et sur l'avantage concurrentiel dont vous disposez étant donné l'appui que vous fournit votre société mère. Donc, supposons que votre société mère, à son tour, dispose de la possibilité de répartir ses coûts sur une organisation plus vaste.

You put this in such stark terms that, merger or no merger, you almost put yourself beyond the competition even of most Canadian institutions. You described the cost threshold as being so enormously high that, depending on which Canadian organization you chose, it almost leaves the suggestion that this is beyond the capacity of most Canadian institutions, merged or not merged.

Mr. Nasr: We are all in an experimental phase now to learn the ideal size to continue to have economies of scale on systems development. Strangely enough, although there have been all kinds of mergers taking place around the world, people ultimately catch up with each other. If you look at the differences between the five or 10 largest banks in the world, one of them is not six times the size of the next one. We are all experimenting.

It is also a function of what the global ambitions of merging organizations are. If the goal of the Canadian banks is to be major players in the North American market, I suspect that the scale that would result from two of them getting together is sufficient to serve that niche. However, if they wish to be among the five or ten institutions to emerge as the global banking institutions, there is the need for a larger scale. It is a question of where you define your market, because the broader you widen your market the more systems you need to cope with all these regional differences to be up to date on the local variations, and so on.

Senator Carney: You have made the point very eloquently that bigger is better for the banking system, both in terms of service delivery to customers and in terms of product cost. Since you bought the Bank of B.C., you have displaced the credit unions, which were the biggest banking institutions in British Columbia, and have become the biggest.

Do you now have more branches in B.C. than you had when you bought the Bank of B.C.? What product costs have been reduced, netting out interest rates, since you expanded to your present size?

Mr. Nasr: Yes, we have many more branches and we still open two to three every year in B.C., in addition to the network.

Senator Carney: Perhaps you could give us comparative figures later, so that we can have the statistics.

Mr. Nasr: I will give you the exact numbers later, but roughly speaking we have increased from about 40 to 55 branches in B.C., and we are still opening them at the rate of two a year. Next year will be a good year because we are opening five new branches in B.C.

Vous nous expliquez tout cela de telle sorte que, fusion ou pas, vous vous trouvez pratiquement au-delà de la concurrence de presque la plupart des institutions canadiennes. Vous avez décrit le seuil des coûts comme étant tellement élevé que, dépendant de l'organisation canadienne choisie, nous avons l'impression que c'est au-delà de la capacité de la plupart des institutions canadiennes, qu'elles aient fusionné ou pas.

M. Nasr: Nous nous trouvons tous actuellement dans une phase expérimentale afin d'essayer de déterminer quelle serait la taille idéale pour continuer de réaliser des économies d'échelle en ce qui concerne le développement des systèmes. Il est étrange cependant que, même si toutes sortes de fusions ont eu lieu dans le monde, les institutions finissent par se rattraper les unes les autres. Si vous considérez les différences qui existent entre les cinq ou 10 plus grandes banques dans le monde, l'une d'entre elles n'est pas six fois plus grosse que la suivante. Nous sommes tous en phase d'expérimentation.

Cela dépend aussi des ambitions à l'échelle mondiale des organisations qui fusionnent leurs activités. Si l'objectif des banques canadiennes est de devenir des intervenants majeurs sur le marché nord-américain, je soupçonne que l'échelle qui en résulterait après la fusion de deux d'entre elles serait suffisante pour répondre à ce créneau. Toutefois, si les banques désirent figurer parmi les cinq ou 10 institutions qui émergent à titre d'institutions bancaires mondiales, il leur faudra adopter une échelle plus importante. C'est une question qui exige de définir d'abord le marché visé, parce que plus le marché est vaste, plus vous avez besoin d'un grand nombre de systèmes pour tenir compte de toutes les différences régionales afin de vous adapter et de faire en sorte que tout le monde soit à jour, et ainsi de suite.

Le sénateur Carney: Vous avez exposé de façon très éloquente que, pour le système bancaire, plus on est gros et mieux c'est, à la fois au niveau de la prestation de services aux clients et aussi du coût des produits. Depuis que vous avez fait l'acquisition de la Bank of B.C., vous avez réussi à supplanter les credit unions ou caisses populaires, qui étaient les plus importantes institutions bancaires en Colombie-Britannique, et vous avez pris leur place en tête de liste.

Est-ce que vous avez aujourd'hui davantage de succursales en Colombie-Britannique que vous en aviez lorsque vous avez fait l'acquisition de la Bank of B.C.? Est-ce que les coûts des produits ont été réduits, est-ce que vous avez diminué les taux d'intérêt depuis votre expansion jusqu'à votre taille présente?

M. Nasr: Oui, nous avons beaucoup plus de succursales et nous continuons d'en ouvrir deux ou trois nouvelles chaque année en Colombie-Britannique, qui viennent s'ajouter au réseau.

Le sénateur Carney: Peut-être pourriez-vous nous donner des chiffres nous permettant d'établir la comparaison plus tard, de sorte que nous disposions de statistiques.

M. Nasr: Je vais vous donner les chiffres exacts un peu plus tard, mais dans les grandes lignes, nous avons augmenté le nombre de succursales de 40 à 55 en Colombie-Britannique, et nous continuons d'en ouvrir de nouvelles à un rythme de deux par année. L'an prochain sera une bonne année parce que nous

I do not think the Bank of B.C. would have been viable on its own.

Senator Carney: That is a hypothetical. We do not know that.

Mr. Nasr: On their own, they would have been a \$5-billion organization trying to keep its systems up to date.

Senator Carney: What about the costs of financial products? Where have those costs decreased to the consumer as you expanded? You have made the point that costs will go down and service will increase. You have said service has increased. Where have the costs gone down?

Mr. Nasr: I will give you a simple example. The net interest margin that existed in the early 1980s was in the neighbourhood of 300 basis points; that is, the difference between what we paid on our deposits and what we charged on loans. Now it is closer to 200 basis points. The spread that the bank is taking out of its basic deposit taking and lending business has shrunk by 33 per cent since then.

Senator Carney: My second question deals with your emphasis on the importance of electronic data processing, the need for automatic banking machine networks, and your own bank's reliance on the support system coming from your parent group. What is your bank doing about the computer problems that are envisaged for the year 2000? Can Canadians trust their banks to be open for business on January 1, 2000?

Mr. Nasr: I believe so. The superintendent's office has done a very good job of ensuring that Canadian banks are ready for it ahead of time. We are now dealing with the secondary aspects of it, which is whether our clients and our suppliers will be compliant.

I am happy with the progress our people have made in terms of ensuring that our systems are compliant, given the guidelines that have come up from the regulators about how the industry should be ready.

Senator Carney: From where do these guidelines come?

Mr. Nasr: They come from the superintendent's office.

Senator Carney: You think they are adequate and will get the job done by the year 2000?

Mr. Nasr: Yes, in terms of the bank's own systems.

prévoyons ouvrir cinq nouvelles succursales en Colombie-Britannique.

Je ne pense pas que la Bank of B.C. aurait été viable à elle seule.

Le sénateur Carney: C'est une hypothèse. Nous ne pouvons pas le savoir.

M. Nasr: Oui, si elle était restée seule, vous auriez vu une organisation de 5 milliards de dollars essayer de maintenir ses systèmes à jour.

Le sénateur Carney: Qu'en est-il des coûts des produits financiers? À quel titre avez-vous pu diminuer les coûts pour le consommateur à la suite de votre expansion? Vous avez expliqué que les coûts allaient diminuer et que les services allaient augmenter. Vous avez aussi affirmé que vous aviez ajouté de nouveaux services. Est-ce que les coûts ont diminué et dans quels secteurs?

M. Nasr: Je vais vous donner un exemple très simple. La marge nette sur intérêts qui existait au début des années 80 se situait autour de 300 points de base; c'est-à-dire, l'écart qui existe entre ce que nous payons sur nos dépôts et ce que nous exigeons sur nos prêts. Cette marge se rapproche maintenant des 200 points de base. L'écart qui existe entre ce que la banque accorde sur ses dépôts et exige sur ses prêts a régressé de 33 p. 100 depuis lors.

Le sénateur Carney: Ma deuxième question porte sur votre insistance sur l'importance du traitement électronique des données, sur la nécessité de mettre en place un réseau de guichets automatiques bancaires et sur l'importance que votre propre banque accorde au soutien offert par la société mère de votre groupe. Qu'est-ce que votre banque a l'intention de faire au sujet des problèmes informatiques qui sont prévus pour l'an 2000? Est-ce que les Canadiens peuvent avoir confiance que leur banque sera ouverte le 1^{er} janvier 2000 pour tenir ses activités habituelles?

M. Nasr: Je pense que oui. Le bureau du surintendant a fait du très bon travail en s'assurant que les banques canadiennes seront prêtes en vue de l'an 2000 bien avant l'échéance. Nous essayons maintenant de régler les aspects secondaires, c'est-à-dire de déterminer si nos clients et nos fournisseurs seront eux aussi conformes.

Je suis heureux de voir les progrès qui ont été réalisés par notre personnel en ce qui a trait à la conformité de nos systèmes, étant donné les lignes directrices qui ont été produites par les organismes de réglementation sur la façon dont l'industrie devrait se préparer.

Le sénateur Carney: D'où viennent ces lignes directrices?

M. Nasr: Elles sont issues du bureau du surintendant.

Le sénateur Carney: Vous pensez que ces lignes directrices sont suffisantes et qu'elles garantissent votre conformité à l'an 2000?

M. Nasr: Oui, pour ce qui est des systèmes qui appartiennent à la banque.

The Chairman: Mr. Nasr, one of the major things you want is full functionality of all ATMs. How do we get there, given that, presumably, someone has copyright or patent provisions on the software required to make ATMs fully functional? In other words, how do you deal with the intellectual property rights associated with the software of those machines? If we are going to say that every ATM in the country must have these additional features, how do we achieve that while avoiding lawsuits and ensuring reasonable compensation?

Mr. Nasr: The change does not take place at the level of the machines but on the computers in the banks themselves. There is no magic about it. We have an existing, fully functional network which operates in B.C., parts of Alberta, and all the way down the west coast of the United States called the Exchange. You can see them in banks in Vancouver.

The Chairman: I was under the impression that you had to do something to each ATM. You simply rewrite the software at the computer level.

Has anyone given any thought to the legal process through which we must go to achieve this?

Mr. Nasr: I must admit that I have not. I was very happy to see that it was dealt with by the task force.

The Chairman: Because the idea had originated with your bank, I thought you might have gone the next step and suggested the implementation process.

Mr. Nasr: We have made some suggestions about it, but part of the reason for appearing before this committee and the House of Commons committee is to get a sense of how best to achieve that.

Senator Kenny: As there is some interest in this, is it possible for you folks to do some more work and report back to the committee on how you think it might best be accomplished?

Mr. Nasr: Yes.

The Chairman: In your opening statement you made the observation that the main role of the chief executive officer is to look five to 10 years down the road rather than trying to find short-term solutions for today's problems. Would you say the same is true in terms of setting public policy in the sense that we need to be looking at setting a framework that will last for some time rather than setting a framework that will simply deal with whatever the crisis of the moment is because we cannot change it fast enough?

Le président: Monsieur Nasr, l'un des principaux éléments qui vous intéressent est la fonctionnalité pleine et entière de tous les guichets automatiques bancaires. Comment pourrions-nous obtenir cette fonctionnalité, si nous supposons que quelqu'un dispose d'un droit d'auteur ou de dispositions relatives à un brevet sur le logiciel qui est nécessaire pour que tous les guichets automatiques bancaires soient pleinement opérationnels? En d'autres mots, comment allez-vous régler les questions de droits de propriété intellectuelle associés au logiciel qui tourne sur ces machines? Si nous disons que tous les guichets automatiques de ce pays doivent disposer de fonctions additionnelles, comment pouvons-nous arriver à installer ces fonctions tout en évitant les poursuites et en s'assurant d'obtenir une compensation raisonnable?

M. Nasr: Le changement n'aura pas lieu au niveau des machines mais plutôt au niveau des ordinateurs qui se trouvent dans la banque. Il n'y a pas de magie dans tout cela. Nous disposons d'un réseau existant entièrement fonctionnel qui est exploité en Colombie-Britannique, dans certaines régions de l'Alberta et tout le long de la côte ouest des États-Unis et ce réseau s'appelle the Exchange. Ce réseau est en place dans les banques de Vancouver.

Le président: J'avais l'impression que vous aviez quelque chose à faire dans chaque guichet automatique. Vous vous contentez simplement de réécrire le logiciel au niveau de l'ordinateur central.

Est-ce que quelqu'un vous a mentionné le processus juridique nécessaire pour réaliser cela?

M. Nasr: Je dois admettre que non. J'ai été très heureux de constater que le groupe de travail s'est penché sur la question.

Le président: Étant donné que l'idée a pris naissance dans votre banque, je pensais que vous aviez peut-être franchi une étape supplémentaire et suggéré un processus de mise en oeuvre.

M. Nasr: Nous avons fait certaines suggestions à cet effet, mais une partie de la raison pour laquelle nous comparaissons devant ce comité et devant le comité de la Chambre des communes est justement pour avoir une meilleure idée de la façon dont nous pouvons réaliser cela.

Le sénateur Kenny: Étant donné que vous avez quand même certains intérêts à cet égard, serait-il possible pour vous de creuser cette question et de revenir témoigner devant le comité pour nous expliquer quelle serait la meilleure façon de procéder?

M. Nasr: Oui.

Le président: Dans vos observations préliminaires, vous avez déclaré que le rôle principal du chef de la direction était d'avoir une perspective sur 10 ans plutôt que d'essayer de trouver des solutions à court terme pour les problèmes courants. Diriez-vous qu'il en va de même pour ce qui est d'établir une politique publique, en ce sens que nous devons nous efforcer de mettre en place un cadre de travail qui s'étalera sur une assez longue période plutôt qu'un cadre qui se contentera de régler la crise actuelle, simplement parce que nous ne sommes pas en mesure d'apporter des changements assez rapidement?

Mr. Nasr: Absolutely. We are learning more and more, especially with the recent turmoil in the market, that there must be a broad policy as well as the ability to react to things as they happen. The way in which governmental bodies have dealt with the recent financial crises shows how resilient the system is and how able it is to deal with issues once the basic foundations are in place.

The Chairman: Mr. Nasr, thank you very much for coming. We appreciate the time you took to appear before the committee and we were pleased to be so close to your head office.

Senators, our next witness is Mr. Robert Ascah, Senior Vice-President for Policy and Strategic Planning for the Alberta Treasury Branches. Mr. Ascah has distributed an opening statement.

Mr. Robert Ascah, Senior Vice-President, Policy and Strategic Planning, Alberta Treasury Branches: Mr. Chairman, it is a pleasure to present the views of the Alberta Treasury Branches on the MacKay Task Force to the Senate Banking Committee. I will give a little background on the Alberta Treasury Branches.

ATB is a full service, deposit-taking financial institution created under the Alberta Treasury Branches Act, which was proclaimed October 8, 1997. We are a provincial Crown corporation, accountable through the provincial treasurer to the legislature of Alberta. Under the act, a board of directors is appointed by the provincial cabinet which directs the management of ATB's business and affairs. Deposits, principal and interest are guaranteed by the province. ATB operates throughout Alberta with 148 branches and 127 agencies. ATB is the tenth largest deposit-taking institution in Canada. It is a direct clearer with the Bank of Canada and has a seat on the board of directors of the Canadian Payments Association.

Last year, ATB earned \$85 million and had \$8.7 billion in deposits and \$7.5 billion in loans, with a capital deficit of \$66 million. At March 31, 1998, ATB had nearly one million deposit accounts and over 200,000 loan accounts, and we have approximately 3,000 full time equivalent staff members. At the end of June, we reported a net income of \$23.5 million for the quarter.

The following comments are those of the ATB management and do not represent the views of ATB's shareholder, the Alberta government. I will not address possible future directions concerning ATB as decisions respecting privatization or other broad policies are the prerogative of the shareholder. My comments on competitive issues will be cast in the context of the status quo. However, ATB is obviously very interested in the

M. Nasr: Absolument. Nous apprenons chaque jour davantage, en particulier depuis les récentes turbulences du marché, et nous constatons que nous devons mettre en place une politique assez large de même que la possibilité de réagir rapidement aux événements. La façon dont les organismes publics ont réagi à la récente crise financière illustre bien à quel point le système est solide et comment il peut réagir à des problèmes, une fois que les fondations sont en place.

Le président: Monsieur Nasr, je vous remercie beaucoup d'être venu témoigner devant nous. Nous apprécions le temps que vous avez pris pour venir témoigner devant le comité et nous sommes heureux de nous trouver si près de votre siège social.

Sénateurs, notre prochain témoin est M. Robert Ascah, vice-président principal Politiques et planification stratégique pour l'Alberta Treasury Branches. M. Ascah a déjà distribué ses observations préliminaires.

M. Robert Ascah, vice-président principal, Politique et planification stratégique, Alberta Treasury Branches: Monsieur le président, c'est un plaisir pour moi de venir vous présenter les vues de l'Alberta Treasury Branches concernant le groupe de travail MacKay devant le comité du Sénat sur les banques et le commerce. Je vais vous décrire dans les grandes lignes en quoi consiste l'Alberta Treasury Branches.

L'ATB est une institution financière de dépôts qui offre des services complets et qui a été créée en vertu de l'Alberta Treasury Branches Act, qui a été proclamée le 8 octobre 1997. Nous sommes une société d'État provinciale qui doit rendre des comptes par l'entremise du trésorier provincial devant la législature de l'Alberta. En vertu de la loi, un conseil d'administration est nommé par le Cabinet provincial qui dirige l'administration des affaires et du commerce de l'ATB. Les dépôts, capital et intérêts, sont garantis par la province. Pour assurer ses opérations, ATB possède un réseau de 148 succursales et de 127 agences réparties à travers tout le territoire albertain. ATB est la dixième institution de dépôts en importance au Canada. Elle est membre adhérent de la Banque du Canada et elle possède un siège au conseil d'administration de l'Association canadienne des paiements.

L'an dernier, ATB a récolté des bénéfices de 85 millions de dollars; avec 8,7 milliards de dollars en dépôts et 7,5 milliards de dollars en prêts, et un déficit en capital de 66 millions de dollars. Au 31 mars 1998, ATB représentait près d'un million de comptes de dépôts et plus de 200 000 comptes de prêts; de plus, notre personnel compte près de 3 000 équivalents temps plein. Pour le trimestre qui s'est terminé à la fin du mois de juin, nous avons déclaré un bénéfice net de 23,5 millions de dollars.

Les commentaires qui suivent sont ceux de la direction de ATB et ne représentent pas les opinions de l'actionnaire de ATB, le gouvernement de l'Alberta. Je ne traiterai pas des orientations futures possibles de ATB car les décisions portant sur la privatisation et les autres grandes politiques sont la prerogative de l'actionnaire. Les commentaires que j'apporterai sur le sujet de la concurrence seront faits surtout dans le contexte d'un statu quo. Il

round of discussions taking place as a result of the publication of the MacKay task force.

ATB competes directly with chartered banks, trust companies and provincially regulated credit unions. The changes proposed by MacKay to business powers, ownership rules and consumer regulation will affect the business environment in which ATB operates. I will briefly address three issues: the history of ATB; the question of whether a regional financial institution be viable in the long run, which I think is of particular interest to the committee; and, finally, some comments on MacKay.

During the 1930s, Canada experienced a traumatic depression. In particular, Alberta's income fell precipitously, and I have some charts in the presentation that show that. This created an environment fertile for Social Credit theory. In 1935, William Aberhart was elected based, in part, on that theory. That theory was to provide a social dividend. He promised \$25 a month, which offered hope for people in the midst of the Depression.

Recognizing that the creation of credit was central to the government's agenda, the Alberta government applied to the federal government for a bank charter, but it was refused. In 1938, the government passed the Treasury Branches Act, which, with slight modification, remained intact until 1995. In 1995, the provincial treasurer introduced amendments to the act. The Treasury Branches Amendment Act, which created a board of directors, was proclaimed in 1996.

In a letter to the chairman from the then provincial treasurer, the policy mandate of ATB was articulated. ATB was to operate on sound banking and business principles and not to be a lender of last resort. ATB was to remain a provider of services to all areas of the province. ATB was to optimize profit by giving fair value to customers and meeting the commercially viable needs of Albertans. ATB was to concentrate on three target markets, those being independent business, agri-industries and consumer services.

Can a regional financial institution be viable in the long run? This was a question that our board of directors posed during a recent planning session. We had Arthur Andersen Business Consulting review the attributes necessary for ATB to become an independent financial institution, headquartered in Alberta, viable over the long run. In undertaking the assignment, Andersen looked at the experience in other countries and concluded that the best comparison was the United States market.

est cependant évident que ATB est très intéressé par les discussions qui ont lieu depuis la publication du rapport du groupe de travail MacKay.

ATB est en concurrence directe avec les banques à charte, les sociétés de fiducie et les sociétés coopératives de crédit régies à l'échelle provinciale. Les changements en matière de pouvoirs commerciaux, de règlements de propriété et de législation de protection des consommateurs proposés dans le rapport MacKay auront des effets sur le contexte commercial dans lequel évolue ATB. J'aborderai brièvement les trois sujets suivants: l'historique de ATB; la question de la viabilité à long terme d'une institution financière régionale qui, je crois, représente un intérêt particulier pour le comité; et finalement, certains commentaires sur le rapport MacKay.

Au cours des années 30, le Canada a subi avec difficulté la Dépression. Plus particulièrement, les revenus des Albertains ont diminué de façon très abrupte, il y a d'ailleurs des graphiques dans l'exposé qui indiquent bien cet état de fait. Cette situation a contribué à créer un environnement propice à la théorie du crédit social. En 1935, William Aberhart a été élu, en partie grâce à cette théorie. Cette théorie mettait entre autres de l'avant la distribution d'un dividende social. On offrait une somme de 25 \$ par mois, ce qui redonnait de l'espoir aux gens affectés par la Crise.

Reconnaissant que la création du crédit était au cœur même de son ordre du jour, le gouvernement de l'Alberta a fait application auprès du gouvernement fédéral dans le but d'obtenir une banque à charte, mais cette requête a été rejetée. En 1938, le gouvernement a donc adopté la Treasury Branches Act, qui, à part quelques légères modifications, est demeurée inchangée jusqu'en 1995. En 1995, le Trésorier provincial a apporté des modifications à la loi. La modification à la Treasury Branches Act, grâce à laquelle il y avait création d'un conseil d'administration, a été adoptée en 1996.

Dans une lettre adressée au président, le Trésorier provincial décrivait en détails le mandat de ATB en matière de politiques. ATB devait opérer selon des principes bancaires et commerciaux solides et ne pas devenir un prêteur de dernier recours. ATB devait continuer à offrir des services dans toutes les régions de la province. ATB devait maximiser les bénéfices en offrant une valeur juste à ses clients et en répondant aux besoins des Albertains en matière de viabilité commerciale. ATB devait se concentrer sur trois marchés cibles: les entreprises autonomes, les industries agricoles et les services aux consommateurs.

À long terme, une institution financière régionale peut-elle survivre? Cette question a récemment été posée par notre conseil d'administration au cours d'une séance de planification. Nous avons demandé aux services d'affaires et de consultations d'Arthur Andersen de déterminer quels attributs devrait posséder ATB pour devenir une institution financière indépendante, dont le siège social serait en Alberta, et qui serait viable à long terme. Dans le cadre de cet exercice, les consultants de Andersen ont analysé des expériences similaires ayant eu lieu dans d'autres pays et ont conclu que le marché américain offrait la meilleure base de comparaison.

Andersen's analysis looked at financial ratios of 72 regional banks in the United States with assets of between \$4 billion and \$30 billion Canadian. They also compared five regional Canadian financial institutions. The analysis was structured to determine the differentiating success factors for these regional financial institutions. It is interesting to note that size was not a major factor for profitability. Rather, the factors were skill, the employment of resources, and specializing in certain areas such as non-interest income through mortgage origination, or development of certain software.

Significant findings of the assessment were that ATB compares favourably on financial performance with its Canadian peer group, but less so with its U.S. peers. ATB can be viable as an independent financial institution over a reasonable period of time with a reasonable amount of investment in people and technology. The direction that ATB is going was confirmed, with its focus on agri-industries, independent business and individual financial services. In order to become sustainable in the long run, ATB would need to have an investment grade credit rating.

Obviously, ATB faces many challenges in the future. Andersen indicated that investments in technology, process re-engineering and people are vital. There is a need to move quickly, with a two-year implementation timetable, and we must transform ourselves to a sales-focused, profit-motivated culture. Andersen indicated that ATB must obtain financial results that would enable it to obtain an investment grade credit rating and meet a minimum return on equity threshold of 12 per cent.

ATB's management is confident that with a focused business strategy ATB can be a viable independent player. Over the course of the past two years, a new management team has been assembled which is extremely enthusiastic about our vision as Alberta's first choice for financial services in the three target markets which I mentioned earlier. The proposed mergers, if approved, clearly represent an opportunity to grow our business in the Alberta market. ATB has a strong franchise, particular in rural Alberta, on which to build.

ATB strongly supports the thrust of the recommendations of the MacKay task force with respect to open competition and greater consumer choice. We support the entry of new financial institutions through lower capital requirements, an accelerated application process, streamlined regulation, and certain tax holidays. Easier access for foreign institutions, along with appropriate safeguards on electronic commerce, is important. However, note that not every person in our society has access to the Internet.

Dans son analyse, Andersen a étudié les ratios financiers de 72 banques régionales des États-Unis dont les avoirs variaient entre quatre et trente milliards de dollars canadiens. On a aussi comparé les ratios de cinq institutions financières régionales canadiennes. L'analyse était conçue de façon à permettre la différenciation des facteurs qui avaient contribué à la réussite de ces institutions régionales. Un fait intéressant à noter, la taille n'était pas un facteur de rentabilité important. Les facteurs qui faisaient une différence étaient plutôt les compétences, l'emploi de ressources et la spécialisation dans certains domaines tels que les revenus non productifs d'intérêt provenant des hypothèques d'origine ou l'élaboration de certains logiciels.

Cette étude a démontré que les performances financières de ATB se comparaient favorablement à celles des autres institutions canadiennes du même genre, mais qu'elles étaient inférieures à celles des institutions américaines. Avec des investissements raisonnables dans son personnel et dans la technologie, ATB peut, après une période de temps raisonnable, devenir une institution financière indépendante viable. L'orientation adoptée par ATB a donc été confirmée, faisant porter ses efforts sur les entreprises autonomes, les industries agricoles et les services financiers aux consommateurs. Pour survivre à long terme, ATB devra obtenir une cote de crédit et d'évaluation des investissements.

De toute évidence, ATB devra relever de nombreux défis dans le futur. Dans son évaluation, Andersen a indiqué que les investissements en technologie, les processus de rationalisation et le personnel sont des éléments vitaux. Il faut cependant agir rapidement, avec une échéance de mise en application sur deux ans, et nous devons aussi adopter une culture axée sur les ventes et soucieuse de la rentabilité. Andersen a indiqué que ATB devait obtenir des résultats financiers qui lui permettraient d'obtenir une cote de crédit et d'évaluation des investissements et de présenter un taux de rendement minimum des capitaux propres de 12 p. 100.

La direction de ATB est confiante qu'avec une stratégie commerciale bien ciblée, ATB peut devenir un joueur indépendant viable. Au cours des deux dernières années, on a réuni une nouvelle équipe de direction. Les membres de cette dernière sont très enthousiastes quant à notre vision de devenir le premier choix en matière de services financiers en Alberta dans les trois marchés cibles mentionnés précédemment. Les fusions proposées, si elles sont approuvées, représentent clairement une occasion d'accroître nos affaires dans le marché albertain. ATB est déjà bien établi, particulièrement dans les régions rurales de l'Alberta, et peut bâtir sur ces assises.

ATB appuie fortement l'ensemble des recommandations présentées dans le rapport du groupe de travail MacKay qui portent sur la concurrence et sur un plus grand choix pour le consommateur. Nous appuyons la création de nouvelles institutions financières grâce à une réduction des besoins en capitaux, à l'accélération du processus d'application, à la rationalisation des règlements et à certaines exonérations fiscales temporaires. Il est aussi important de faciliter l'accès pour les institutions étrangères et de mettre en place des mesures de protection pour le commerce électronique. Il faut cependant noter

We also support broader access to the payments system on the basis of ensuring that we maintain the existing integrity of the system. This is very important in terms of barriers to entry.

Finally, MacKay talks about transparency and disclosure when important decisions are made with respect to mutual funds, proceeds from insurance, and estate planning. Better disclosure will assist consumers in understanding the pecuniary motivations of sellers of these financial products and services.

Mr. Chairman, I would welcome any questions.

Senator Kenny: Alberta Treasury Branches have a unique history. Do you think there is a role for other provinces to encourage and assist banks of a regional nature to form in Canada?

Mr. Aschah: That is probably a question for the shareholders. Over 60 years, ATB has grown from initial capital of \$200,000 to a \$9 billion organization which I believe means that the organization is meeting the needs of many Albertans.

I will not add anything to that because I do not want to speak for the shareholders.

Senator Kenny: Would you care to comment, from the perspective of your management, on what the MacKay report missed?

Mr. Aschah: It did not go in great detail into the regulatory system. It may be that the thinking was just in terms of the current situation, where banks are very well reserved and there have not been problems in the financial system over the last two to three years.

The question to which we allude in our submission about international regulators is important. Another area is how to properly regulate conglomerates that are operating in investment banking in particular. That is one area which comes to mind that the report did not address.

Senator Kenny: Could you comment on whether banks or financial institutions that are particularly vulnerable to geographic risk, such as your organization, should be regulated differently.

Mr. Aschah: Institutions that have geographic risk have historically posed problems because in an economy like Alberta there are not a lot of sectors. If one sector of Ontario is going down, other sectors may be going up. Alberta is unique in the respect that the entire economy goes in the same direction.

That should be dealt with through very prudent credit risk policies and through looking at other instruments, potentially credit risk swaps. Also, although this is not relevant for ATB

que les personnes au sein de notre société n'ont pas toutes accès à Internet.

Nous sommes aussi en faveur d'un accès élargi au système de paiements à condition de maintenir l'intégrité du système déjà en place. C'est une considération très importante en ce qui concerne les entraves à l'accès.

Finalement, dans le rapport MacKay, on parle de transparence et de communication au moment de la prise de décisions importantes portant sur les fonds de placement, sur les sommes assurées et sur la planification successorale. Une meilleure communication des renseignements permettra aux consommateurs de comprendre les motifs pécuniaires des vendeurs de ces produits et services financiers.

Monsieur le président, je suis maintenant prêt à répondre aux questions.

Le sénateur Kenny: L'histoire de l'Alberta Treasury Branches est unique. Croyez-vous que les autres provinces devraient favoriser et aider la formation de banques de nature régionale à travers le Canada?

M. Aschah: C'est une question qui devrait plutôt être posée aux actionnaires. En un peu plus de 60 ans, ATB a grandi, son capital initial était de 200 000 \$ et elle est maintenant un organisme de neuf milliards de dollars ce qui selon moi signifie qu'il s'agit d'un organisme répondant aux besoins d'un grand nombre d'Albertains.

Je n'ajouterais rien d'autre car je ne veux pas parler au nom des actionnaires.

Le sénateur Kenny: Avez-vous des commentaires à apporter, du point de vue de votre direction, sur des choses qui auraient été omises dans le rapport MacKay?

M. Aschah: On ne parle que brièvement du système de réglementation. Il est possible que l'on ne se soit penché que sur la situation actuelle, situation où les banques sont très réservées et où il n'y a pas eu de problèmes dans le système financier au cours des deux ou trois dernières années.

La question à laquelle nous faisons allusion dans notre mémoire sur les organismes internationaux de réglementation est importante. Un autre domaine d'importance est la manière de réglementer de façon efficace les conglomérats qui opèrent en particulier dans le domaine des services de banque d'affaires. C'est un exemple de sujets n'ayant pas été traités dans le rapport.

Le sénateur Kenny: D'après vous, les banques ou les institutions financières particulièrement vulnérables à un risque géographique, dont votre organisme, devraient-elles être assujetties à une réglementation différente?

M. Aschah: Les institutions qui présentent un risque géographique posent problème depuis longtemps car dans une économie comme celle de l'Alberta, les secteurs ne sont pas nombreux. En Ontario, si un des secteurs fléchit, les autres peuvent être en croissance. L'Alberta est unique car l'ensemble de son économie est orientée dans la même direction.

Pour pallier cela, il faudrait adopter des politiques de risque bancaire très prudentes et chercher d'autres instruments, peut-être des trocs de risque bancaire. De plus, même si cela ne s'applique

because we have a AA+ guarantee, it could be dealt with by having a very strong equity base. In fact, the Andersen report is suggesting that as an independent player we would need about 8 per cent tier one capital as a percentage of risk equated assets. Those three things would be quite critical for a regional financial institution.

Moving into other regions is another way of controlling risk and managing the portfolios from one industry to another. Another way of being more conservative would be more residential mortgages — consumer loans as opposed to commercial and independent loans, which are volatile.

Senator Kenny: On that point, do mortgage loans not go into the dumpster along with oil prices? If oil goes from \$18 a barrel to \$10 a barrel, do a whole lot of folks not walk away from mortgages?

Mr. Ascah: That does happen but individuals do not generally give up their home willingly. The losses in CCB, Northlands and others were more in the commercial area.

Senator Kenny: No one willingly gives up their home, but you have experienced situations where people have had negative equity in their homes.

Mr. Ascah: Yes, and in those cases, people will walk. In certain resource-based towns, many people did walk when the boom raised the prices and the market did not exist to sustain it.

Senator Kenny: Can you be more sensitive, if you will, to the nature of cyclical industries inasmuch as you live with them, you know them and you have been through the cycles before? Can you ride it out with the oil man, the cattleman or the farmer and see them through when one of the big five might not?

Mr. Ascah: It is common knowledge that had the banks been incorporated in Alberta in the 1980s, they would have failed as well. I can provide the committee with the income of ATB during that period, but we did lose quite a lot of money during that period and we went to a significant net deficit.

To reiterate, prudent lending, resources that are able to deal with commodity cycles, which resources we are building up in-house, and a good general provisioning can ameliorate the problems. Regional financial institutions do face economy based issues and we watch the economy very carefully now.

In the 1980s, there was a huge investment boom. Thirty per cent of GDP was investments. Currently, it is 22 per cent. Therefore, while we are concerned about how the international outlook will impact on Alberta, we are not in the boom economy that we had before.

pas à ATB, car nous avons une cote AA+, on pourrait régler le problème en ayant un avoir des actionnaires très solide. En fait, dans le rapport Andersen, on suggère qu'en tant que joueur indépendant, nous pourrions avoir besoin de près de 8 p. 100 de capital de première catégorie comme pourcentage de risque des avoirs assimilés. Ces trois choses pourraient être essentielles à une institution financière régionale.

S'installer dans d'autres régions représente un autre moyen de contrôler le risque et de gérer les portefeuilles de différentes industries. Si l'on veut être plus conservateurs, il y a toujours les hypothèques résidentielles — des prêts personnels plutôt que des prêts commerciaux ou indépendants, des prêts plus risqués.

Le sénateur Kenny: Justement, les prêts hypothécaires ne subissent-ils pas les contrecoups des fluctuations des prix du pétrole? Par exemple, si le pétrole passe de 18 \$ à 10 \$ le baril, un bon nombre de personnes ne laissent-elles pas aller leur hypothèque?

M. Ascah: Cela peut arriver mais la plupart des gens ne laissent pas aller leur maison s'ils peuvent l'éviter. Les pertes subies à CCB, à Northlands et ailleurs étaient plutôt attribuables au secteur commercial.

Le sénateur Kenny: Personne n'abandonne sa maison s'il existe un autre choix mais vous avez été témoin de situations où la valeur nette de la maison de certaines personnes était négative.

M. Ascah: Oui et dans de tels cas, les gens abandonnent. Dans certaines villes dont l'économie est axée sur les ressources, de nombreuses personnes ont abandonné leur maison lorsque la vague de prospérité a fait augmenter les prix mais qu'il n'y avait pas de marché pour les soutenir.

Le sénateur Kenny: Êtes-vous plus sensible, si vous voulez, à la nature cyclique des industries du fait que vous vivez avec elles, que vous les connaissez et que vous avez déjà traversé les cycles? Pouvez-vous essayer la tempête avec le pétrolier, l'éleveur de bétail ou l'agriculteur et leur venir en aide lorsque l'une des cinq grandes banques ne le fait pas?

M. Ascah: Tout le monde sait que si les banques avaient été incorporées en Alberta au cours des années 80, elles auraient échoué elles aussi. Je peux présenter au comité les revenus de ATB pour cette période, mais nous avons aussi subi d'importantes pertes financières au cours de cette période, ce qui s'est traduit par un déficit net.

Je le répète, une politique de crédit prudente, des ressources pouvant s'adapter aux cycles des produits de base, c'est-à-dire les ressources que nous produisons à l'interne, et la constitution d'une bonne provision peuvent contribuer à améliorer la situation. Les institutions financières régionales font face à des problèmes liés à l'économie, c'est pourquoi nous suivons cette dernière de très près.

Au cours des années 80, il y a eu une forte vague d'investissements. Les investissements représentaient 30 p. 100 du PIB. À l'heure actuelle, ils sont de l'ordre de 22 p. 100. Donc, même si nous nous intéressons aux répercussions qu'aura la perspective internationale sur l'Alberta, la croissance économique n'est pas du même ordre que celle que nous avons déjà connue.

Philosophically, bankers always have to be vigilant in situations where people believe that prices will always go up. That happened in Toronto as well as in Calgary and Edmonton. You have to get out of the box and think when you start hearing those things.

Senator Kenny: We all understand straight-line thinking. You have already alluded to Toronto, which probably has a different basket than you have. Should regulators require you to have a different set of reserve ratios than banks that do not have a significant geographic risk?

Mr. Aschah: We are not really subject to regulation. I have provided in your package the Alberta Treasury Branches Act. We have a capital adequacy requirement, but it is notional capital. It has been designed to control our growth by ensuring that we earn the income to support the incremental growth.

In general, I think it is prudent for the regulator to demand more capital in situations where there is a geographic risk concentration.

Senator Kenny: What does that do to small banks that want to serve a community? They have a burden which is not borne by the folks they are trying to compete against and it is not a level playing field.

Mr. Aschah: MacKay talks about giving those institutions a break in terms of allowing them to accumulate additional retained earnings without being taxed.

Another issue will be the mix in their mortgage portfolio between consumer mortgages and residential mortgage loans. That is one way to address that.

Senator Kenny: Do you support those recommendations?

Mr. Aschah: Yes, I do.

Senator Kenny: There is a fair bit of interest in expanding the payments system. Do you have any comments on how that might be accomplished? Who should share the burden? Who should pick up the costs?

Mr. Aschah: This is a very difficult problem. We support broader participation, and that would be participation at the board level, not merely the stakeholder advisory committee, and that would include retailers and other financial institutions that are not just deposit taking.

There are two approaches to the containment of risk. One is regulation, and that has to do with capital adequacy and sound business practice. The other issue is access to liquidity. There are differences between access to the Bank of Canada and access to interbank lending lines.

This really gets to the issue of competition and stability and soundness. We do not have a solution. Perhaps one of the ways to deal with this is to build it up incrementally. New entrants might have limits for a cheque of \$10,000, for example, and certain

En règle générale, les banquiers doivent toujours être vigilants lorsque les gens croient que les prix ne cesseront jamais de monter. Cela s'est produit à Toronto, tout comme à Calgary et à Edmonton. Lorsqu'on entend des choses pareilles, il faut sortir un peu et commencer à réfléchir.

Le sénateur Kenny: Nous comprenons tous la façon de pensée linéaire. Vous avez déjà fait référence à Toronto, qui est probablement dans une situation très différente de la vôtre. Les organismes de réglementation devraient-ils vous imposer des taux de couverture différents de ceux des banques qui ne présentent pas de risque géographique significatif?

M. Aschah: Nous ne sommes pas réellement soumis à la réglementation. J'ai d'ailleurs inclus une copie de l'Alberta Treasury Branches Act dans votre trousse. Nous avons une exigence en matière de suffisance des fonds propres mais il s'agit d'un capital théorique. Il a été conçu dans le but de contrôler notre croissance, de façon à ce que nous gagnions un revenu suffisant pour soutenir notre croissance excédentaire.

En règle générale, je crois que l'organisme de réglementation doit être prudent et demander des garanties en capital plus élevées dans les situations où il y a concentration du risque géographique.

Le sénateur Kenny: Que se passe-t-il au niveau des petites banques qui veulent servir une collectivité? Elles ont un fardeau que n'ont pas à subir les autres banques avec qui elles sont en concurrence, la situation est inégale.

M. Aschah: Dans le rapport MacKay, on suggère de donner une chance à ces institutions, de leur permettre d'accumuler des bénéfices non répartis additionnels à l'abri de l'impôt.

La proportion de leur portefeuille allouée aux prêts à la consommation et aux hypothèques résidentielles représente aussi un problème. C'est une façon de traiter la situation.

Le sénateur Kenny: Appuyez-vous ces recommandations?

M. Aschah: Oui.

Le sénateur Kenny: Il existe un intérêt soutenu pour l'accroissement du système de paiements. Avez-vous des commentaires à formuler sur la manière dont cela pourrait être réalisé? Qui devrait partager le fardeau? Qui devrait en assumer les coûts?

M. Aschah: C'est un problème assez difficile. Nous sommes en faveur d'une participation élargie, c'est-à-dire d'une participation au niveau du conseil d'administration et pas seulement au niveau du conseil consultatif des actionnaires, qui inclurait les marchands détaillants et les autres institutions financières qui font autre chose qu'accepter les dépôts.

Il existe deux approches pour contrôler le risque. Il y a d'abord la réglementation, on parle de suffisance de capital et de saines pratiques commerciales. Il y a ensuite l'accès aux liquidités. Il existe des différences entre l'accès à la Banque du Canada et l'accès aux lignes de crédit interbancaires.

Cela nous amène à la question de la concurrence, de la stabilité et de l'intégrité. Nous n'avons pas de solution. Un des moyens de régler cela est peut-être d'y aller progressivement. Par exemple, les nouveaux arrivants ne pourraient pas faire de chèques de plus

liquidity requirements in order to gain access to the payments system.

We are clearly on the side of wanting more competition and an opening of the payments system and see the ability to have a chequing account as a fundamental power for those institutions, like the insurance companies and the mutual fund dealers.

Senator Kenny: If you could manage to do that thinking in the next few weeks, we would welcome it if you shared it with us.

Senator Kroft: I should like to understand your marketplace a little better. On page 3 of your presentation you have four bullets in which you set out the mandate, which is basically a broad banking mandate without any obvious qualifications, other than the geographic emphasis and the emphasis on independent business and agriculture.

I apologize for not having a clearer understanding of this. What is the position of credit unions in Alberta?

Mr. Ascah: There are roughly 80 credit unions, two of which are major players; First Calgary with around \$700 million in assets and Capital City in Edmonton with around \$900 million in assets. They are regulated by the province. The total system has approximately \$4.5 billion in assets and there are roughly 170 branches.

Senator Kroft: I am not too preoccupied with absolute detail. I am trying to get a sense of how the existence of ATB may have affected the development of the credit union movement in Alberta.

Mr. Ascah: The acts creating the ATB and credit unions were passed within a year or two, so I think there was a common philosophical thrust of encouraging these institutions.

Until a refinancing of the system took place in 1985-86, the credit unions were supported by the Stabilization Corporation. They did not have the government as a backstop. Since that time, it has had the government as a backstop. In that respect, we are in about the same position.

Senator Kroft: You are talking about the insurability of deposits without limit?

Mr. Ascah: That is right. We have that as have the credit unions. Alberta Treasury Branches is more into agricultural and independent business and commercial lending than are the credit unions.

Senator Kroft: Let me go to the Business Development Bank and the Farm Credit Corporation. You have just defined three areas where, between the two of them, they have their focus more on the commercial side, with FCC on the agricultural side. What is the marketplace interaction with those institutions? Do you see the Business Development Bank as a head-on competitor with you?

de 10 000 \$, et il pourrait y avoir certaines liquidités obligatoires pour avoir accès au système de paiements.

Nous sommes fortement en faveur d'une concurrence accrue et de l'ouverture des paiements et nous considérons que la possibilité d'avoir un compte chèques représente un pouvoir de taille pour de telles institutions, dont les compagnies d'assurance et les sociétés de fonds de placement.

Le sénateur Kenny: Si vous pouviez réfléchir à cela au cours des prochaines semaines, nous apprécierions que vous veniez partager vos conclusions avec nous.

Le sénateur Kroft: J'aimerais comprendre un peu mieux votre place dans le marché. À la page 3 de votre exposé, vous utilisez quatre points pour décrire votre mandat, qui est en fait un mandat bancaire assez vaste sans qualifications évidentes, mis à part l'importance géographique et l'accent mis sur les entreprises autonomes et sur l'agriculture.

Je m'excuse de ne pas mieux comprendre tout cela. Quelle est la position adoptée par les coopératives de crédit de l'Alberta?

M. Ascah: Il y a environ 80 coopératives de crédit, dont deux qui sont des joueurs importants; First Calgary avec des avoirs de près de 700 millions de dollars et Capital City d'Edmonton avec des avoirs de près de 900 millions de dollars. Elles sont toutes les deux régies par la province. L'ensemble du système représente des avoirs d'environ 4,5 milliards de dollars et près de 170 succursales.

Le sénateur Kroft: Je ne tiens pas à connaître tous les détails. J'essaie seulement de comprendre quel effet l'existence de ATB a pu avoir sur le développement des coopératives de crédit en Alberta.

M. Ascah: Les lois qui ont créé les ATB et les coopératives de crédit ont été adoptées à un ou deux ans d'intervalle, je pense donc qu'elles reflétaient une philosophie commune, encourager ces institutions.

Avant le refinancement du système qui a eu lieu en 1985-1986, les coopératives de crédit étaient soutenues par la société de Stabilisation. Elles n'avaient pas le gouvernement comme filet de sécurité. Les choses ont toutefois changé et le gouvernement fait maintenant partie de l'équation. À ce niveau-là, nous sommes à peu près dans la même situation.

Le sénateur Kroft: Parlez-vous de l'assurabilité illimitée des dépôts?

M. Ascah: Tout à fait. Nous l'avons au même titre que les coopératives de crédit. Alberta Treasury Branches touche plus au secteur agricole, à l'entreprise autonome et aux prêts commerciaux que les coopératives de crédit.

Le sénateur Kroft: Parlons de la Banque de développement du Canada et de la Société du crédit agricole. Vous venez de mentionner trois domaines où ces deux organismes s'occupent du côté commercial et la SCA s'occupe aussi du côté agricole. Sur le marché, quel genre d'interactions avez-vous avec ces deux institutions? Considérez-vous la Banque de développement comme un de vos concurrents directs?

Mr. Ascah: No, we do not see BDB as a head-on competitor. Our competitors are the chartered banks in commercial and independent business lending. We may, in the future, be getting into subordinated debt, mezzanine-type financing, and we may potentially intersect with federal agencies in that area.

Senator Kroft: There has been much emphasis here in the last couple of days on the technological side of banking, the enormous costs involved in operating the technology of banking and the necessity for that investment in order to be cost effective in the marketplace. How you are doing in terms of the technological revolution?

Mr. Ascah: As I said earlier, new management has come on board within the last couple of years and one of the first areas of focus was the investment technology area. We had been making significant investments in technology. It was decided that this was not a core function of the organization and we have, in the last year, taken steps to outsource both our information technology group and our development of programs, as well as our document processing centre, one to IBM and the other to Intrium. That process will be implemented in the next four months to six months. That was done primarily because of the capital investment involved and also because it was not a core competence. We wanted to pair up with industry leaders to get the benefit of their knowledge and skills.

Senator Kroft: Do you believe that by doing this you are able to be competitive in the marketplace in terms of both service and costs, or is the jury still out?

Mr. Ascah: I think the jury is still out. We think it is a very sound approach to solving that problem.

Senator Tkachuk: Did Premier Aberhart ever pay that \$25 a month?

Mr. Ascah: No, he did not. The prosperity certificates are probably worth about \$100 each.

Senator Tkachuk: That is what he sent out instead. Does that have a collector value?

The Chairman: In fact, the antique value is probably substantially more than the \$100 face value.

Senator Tkachuk: When you described the Alberta Treasury Branches you talked about 148 branches and 127 agencies. What are the agencies and how do they operate?

Mr. Ascah: The agencies are fairly novel. I think the Toronto Dominion Bank is establishing some agencies in rural areas. The agency is essentially deposit taking and provides information on our lending programs. They can be in hardware stores or gas bars.

M. Ascah: Non, nous ne considérons pas que la Banque de développement est en concurrence directe avec nous. Les banques à charte qui opèrent dans les domaines du prêt commercial et du prêt aux entreprises autonomes sont nos véritables concurrents. Il est possible que nous nous intéressions, dans le futur, aux créances de second niveau et au financement secondaire, nous pourrions alors recouper certains services offerts par les organismes fédéraux dans ces domaines.

Le sénateur Kroft: Au cours des deux derniers jours, on a beaucoup insisté sur le côté technologique de l'activité bancaire, sur les coûts énormes qui y sont liés et sur la nécessité d'investir dans ce domaine afin d'être rentable dans le marché. Où vous situez-vous en ce qui concerne la révolution technologique?

M. Ascah: Comme je l'ai mentionné plus tôt, une nouvelle équipe de direction a été mise en place au cours des deux dernières années et l'investissement dans la technologie a été l'une de ses premières préoccupations. Nous avons déjà fait d'importants investissements au niveau de la technologie. Il a cependant été décidé que cela ne constituait pas une fonction fondamentale de l'organisme et, au cours de la dernière année, nous avons pris des ententes avec IBM et avec Intrium pour que ces entreprises fournissent le soutien technique nécessaire aux groupes responsables de la technologie de l'information, de l'élaboration des programmes et du centre de traitement des documents. Ce processus sera mis en application au cours des quatre à six prochains mois. Cette décision a été motivée par la mise en capital qui aurait été nécessaire et par le fait que cela ne correspondait pas à une de nos compétences de base. Nous voulions nous associer aux leaders de l'industrie et tirer profit de leurs connaissances et de leurs compétences.

Le sénateur Kroft: Croyez-vous qu'en faisant cela vous allez être plus compétitif sur le marché, en ce qui concerne le service et les coûts, ou les preuves restent-elles à faire?

M. Ascah: Je crois qu'à ce sujet le jury est encore en train de délibérer. Nous croyons cependant qu'il s'agit là d'une approche très saine à la résolution de ce problème.

Le sénateur Tkachuk: Le premier ministre Aberhart a-t-il déjà versé ce 25 \$ par mois?

M. Ascah: Non, il ne l'a pas fait. Les certificats de la prospérité valent probablement près de 100 \$ chacun.

Le sénateur Tkachuk: C'est ce qu'il a envoyé à la place. Représentent-ils au moins une valeur pour les collectionneurs?

Le président: De fait, la valeur de cette antiquité est probablement beaucoup plus élevée que sa valeur nominale de 100 \$.

Le sénateur Tkachuk: Lorsque vous avez décrit Alberta Treasury Branches, vous avez mentionné l'existence de 148 succursales et de 127 agences. Quelles sont ces agences et quel est leur mode de fonctionnement?

M. Ascah: Les agences sont plutôt récentes. Je crois que la Banque Toronto-Dominion est en train de mettre en place des agences dans les régions rurales. Les agences sont d'abord des institutions de dépôts, elles offrent aussi des renseignements sur

Twenty-five to thirty of our agencies are with insurance agents or brokers. It runs the gamut. They are in small towns throughout the province.

Senator Tkachuk: How small are these towns?

Mr. Ascah: They are in towns of 100 to 200 people, although Canmore, with a population of 10,000, has an agency.

The Chairman: You said that the agencies are deposit taking. Do they also provide withdrawal services?

Mr. Ascah: Yes.

The Chairman: I do not mean this in a pejorative sense, but it is a bank branch where the simplest of transactions can be performed?

Mr. Ascah: That is right. As well, we want to get referral business for loans. Each agency has a branch to which it reports.

Senator Tkachuk: Therefore, if you had a branch in Vegreville, for example, it would supervise a group of agencies in smaller surrounding towns?

Mr. Ascah: That is right.

Senator Tkachuk: You spoke of how you are regulated. You said that in 1996 legislation was passed which gave you a board of directors. You did not have one before?

Mr. Ascah: That is right. It was like a department. It was technically a division of the treasury department with branches throughout the province, and the superintendent reported to the minister.

Senator Tkachuk: How are you regulated now? Is there a regulatory unit in the department of finance which would be equivalent to OSFI, on a smaller scale, that governs the affairs of the Alberta Treasury Branches?

Mr. Ascah: It is not that clear. We have two types of relationships with our minister. One, as I said before, is as the shareholder. Second, there is regulation in the sense that under our regulations we have a number of rules. For example, we cannot lend to any person and connected persons more than 1 per cent of our total assets. We have rules with respect to mortgage investments and equity investments. We have to prepare a report to our board saying that we are complying with the act. That information is sent to the treasury department.

The minister has a power, which is similar to a power of OSFI, which can require ATB to cease doing something. The cease and desist type of power is really the only intervention power it has.

nos programmes de prêts. Elles peuvent être situées dans des quincailleries ou dans des stations-service. De 25 à 30 de nos agences sont situées dans les bureaux d'agents d'assurance ou de courtiers. Il en existe toute une gamme. Elles sont établies dans des petites villes à travers la province.

Le sénateur Tkachuk: On parle de villes de quelle taille?

M. Ascah: Elles sont installées dans des villes de 100 à 200 habitants, bien que Canmore, avec une population de 10 000 habitants, ait elle aussi une agence.

Le président: Vous avez dit que les agences sont des institutions de dépôt. Permettent-elles aussi de faire des retraits?

M. Ascah: Oui.

Le président: Je ne dis pas cela pour vous offusquer, mais ne s'agit-il pas d'une succursale bancaire où l'on peut effectuer les transactions les plus simples?

M. Ascah: C'est exact. De plus, nous voulons obtenir des références pour les prêts. Chaque agence relève d'une succursale.

Le sénateur Tkachuk: Donc, si, par exemple, vous possédiez une succursale à Vegreville, cette dernière assurerait la supervision d'un groupe d'agences établies dans les plus petites villes voisines?

M. Ascah: C'est exact.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez parlé de la façon dont vous êtes réglementés. Vous avez dit qu'en 1996, on a adopté une loi pour la mise en place d'un conseil d'administration. Vous n'en aviez pas avant?

M. Ascah: C'est exact. Nous avions une structure semblable à celle d'un ministère. Techniquement, c'était une division du Bureau du Trésor, possédant des succursales à travers la province, et dont le directeur relevait du ministre.

Le sénateur Tkachuk: À l'heure actuelle, comment êtes-vous réglementés? Existe-t-il, au sein du ministère des Finances, une unité de réglementation équivalente, à plus petite échelle, au BSIF, responsable de la gestion des affaires de Alberta Treasury Branches?

M. Ascah: Ce n'est pas aussi simple. Nous avons avec notre ministre deux genres de relations. La première, comme je l'ai déjà mentionné, est une relation à titre d'actionnaire. Quant à la seconde, il y a réglementation au sens que, en vertu de nos règlements, nous avons un certain nombre de règles. Par exemple, nous ne pouvons prêter à une personne ou à un groupe de personnes plus de 1 p. 100 de la valeur totale de nos avoirs. Nous avons aussi des règlements portant sur les placements hypothécaires et sur les investissements en actions. Nous devons présenter au conseil d'administration un rapport dans lequel nous confirmons que nous respectons la loi. Cette information est ensuite acheminée au Bureau du Trésor.

Le ministre détient un pouvoir, qui ressemble au pouvoir du BSIF, grâce auquel il peut exiger que ATB cesse une activité. Le pouvoir du type «cesser et s'abstenir» est en réalité le seul pouvoir d'intervention qu'il détient.

Another example of shareholder power is, if we wish to create a subsidiary — and we have a listing of subsidiaries that are similar but not identical to those under the Bank Act — the investment has to be approved by the provincial cabinet.

On capital adequacy, we have a deficit which should be gone in the next quarter. However, we have a notional capital which the government has given us and that is another thing on which we have to ensure that we are in compliance.

Senator Tkachuk: Are there ATM machines in the agencies?

Mr. Ascah: I do not believe so. We are bringing in some Internet banking in the near future to allow for the posting of deposits electronically. I am quite sure we do not have ATMs in the agencies. In effect, there is an individual handing out the cash.

Senator Tkachuk: Are they profitable?

Mr. Ascah: We are not losing money on them.

Senator Tkachuk: There is a small commission to pay for the deposits, right?

Mr. Ascah: That is right.

The Chairman: Mr. Ascah, I have one question which you may prefer to answer in writing in the next week or so. I listened to your answers and I read your statement and some of the documents you provided to us. You said that for a small institution, typically a regional institution, to be successful there are six criteria, two of which are business criteria and four of which are public policy criteria. Obviously, we cannot do anything about the business criteria.

Of the two business criteria, the first is that the institution be clearly a niche player in the sense that it have a targeted market. You and previous witnesses who operate successful small institutions have described the niche as oriented toward geography in some cases and toward a particular group of customers in others. Your geographic niche is Alberta and your particular group of customers are agri-business and, to a lesser extent, small business. The business niche of the Canadian Western Bank, from whom we heard yesterday, is by and large the oil and grass industry. They also serve a niche of a particular demographic group with the First Nation's Bank.

The first principle is that small institutions had better be niche players. The second is that they had better operate very efficiently using the efficiency ratios you have described in your report. Those two we can do nothing about. They are business issues.

Voici un autre exemple du pouvoir exercé par l'actionnaire: si nous voulons créer une filiale — et nous avons une liste de filiales qui sont semblables mais pas identiques à celles qui sont régies en vertu de la Loi sur les banques — le conseil des ministres doit autoriser l'investissement.

En ce qui concerne la suffisance du capital, nous avons un déficit qui devrait disparaître au cours du prochain trimestre. Nous possédons cependant un capital théorique qui nous a été donné par le gouvernement et c'est une autre chose à laquelle nous devons nous conformer.

Le sénateur Tkachuk: Y a-t-il des guichets automatiques dans les agences?

M. Ascah: Je ne crois pas. Nous allons bientôt mettre en place des services bancaires sur Internet visant à permettre les dépôts électroniques. Je suis assez certain qu'il n'y a pas de guichets automatiques dans les agences. En fait, l'argent est distribué individuellement, à la main.

Le sénateur Tkachuk: Sont-elles rentables?

M. Ascah: On ne perd pas d'argent, si c'est ce que vous voulez dire.

Le sénateur Tkachuk: Il y a une faible commission à payer pour les dépôts, n'est-ce pas?

M. Ascah: Vous avez raison.

Le président: M. Ascah, j'ai une question à laquelle vous préférez peut-être répondre par écrit au cours de la semaine prochaine. J'ai écouté vos réponses et j'ai lu votre exposé et certains des documents que vous nous avez fournis. Vous avez dit que pour assurer la réussite d'une petite institution, particulièrement d'une institution régionale, il y avait six critères dont deux sont des critères d'affaires et les quatre autres sont des critères liés aux politiques gouvernementales. De toute évidence, nous ne pouvons rien faire en ce qui concerne les critères d'affaires.

Le premier des deux critères d'affaires porte sur le fait que l'institution doit clairement établir son créneau, c'est-à-dire qu'elle doit définir son marché cible. Vous, ainsi que certains témoins qui vous ont précédé et qui opéraient avec succès de petites institutions, avez décrit votre créneau en fonction de la géographie dans certains cas et en fonction de groupes particuliers de clients dans d'autres. L'Alberta représente votre créneau géographique et vos groupes particuliers de clients oeuvrent en agriculture et dans une moindre mesure, au niveau de la petite entreprise. Le créneau d'affaires de la Banque Canadienne de l'Ouest, dont nous avons entendu l'exposé hier, se situe en gros au niveau de l'industrie pétrolière et gazière. Elle dessert aussi, grâce à la Banque des Premières Nations, un groupe démographique particulier.

Le premier principe est le suivant: les petites institutions doivent d'abord établir des créneaux bien précis. Le second est qu'elles ont tout intérêt à opérer de façon très efficace en utilisant les ratios de productivité que vous avez décrits dans votre rapport. Nous ne pouvons rien à ces deux sujets. Il s'agit de questions d'affaires.

There are four specific public policy issues about which we can do something and which the small institutions seem to believe are critical to encouraging the introduction of other small institutions that could be successful.

One of those is to lower the initial capital requirement. Accompanying that is the notion that it has to be closely held because you are not going to raise \$10 million or \$20 million and have it distributed with no one holding more than 10 per cent. The second is that the regulatory cost of operation should be less than for large institutions. That we can do by legislation. The third is that the tax burden should be less, which would deal both with capital tax and with what you have called a tax holiday. The fourth is direct access to the payments systems. The fifth was full functionality of the ATM system, which was argued most notably by the Hongkong Bank of Canada.

Assuming we can do nothing, which we cannot, about the two business criteria, are there public policy changes other than the five that I listed which we need to make in order to encourage the creation and growth of new small institutions in Canada?

Mr. Ascah: Speaking hypothetically — and it was discussed with respect to outsourcing — you have an ability to contract with other players that are offering back-office type of services and that market may not be fully competitive —

The Chairman: You are saying that the new small institutions should be able to contract with the big players for back-office computer transactions at the same cost as the big players get them?

Mr. Ascah: That would be one public policy.

The Chairman: That is very helpful.

Mr. Ascah: Although I may sound as if I am retracting what I said earlier, with respect to streamlined regulation and the balance for regional financial institutions, it is important to realize that the degree of regulatory and supervisory requirements and the sophistication of systems for a global investment and commercial bank that is trading derivatives that are offering across the globe are very different from those for a regional institution that is focused on three or four core businesses.

That question of concentration has to be addressed, but on the day-to-day mechanics I do think that the book is not as complex as the larger institutions and I would make the distinction that there should not be that degree of regulation.

That is the only area that I can think of but I will reflect on that.

The Chairman: Could you let us know by the end of next week? As indicated by its questioning, this committee is clearly in favour of encouraging small institutions and it would be helpful if

Il y a cependant quatre questions liées aux politiques gouvernementales pour lesquelles nous pouvons quelque chose et qui semblent, selon les petites institutions, essentielles à l'introduction d'autres petites institutions fructueuses.

Une des solutions serait de réduire le besoin initial en capitaux. S'ajoute à cela la notion selon laquelle le nombre d'actionnaires doit être limité car vous n'allez pas réunir une somme de 10 ou 20 millions de dollars et la voir distribuée pour que personne n'en détienne plus de 10 p. 100. La deuxième solution serait de faire en sorte que les coûts de fonctionnement liés à la réglementation soient inférieurs à ceux qui s'appliquent aux grandes institutions. C'est une des choses sur lesquelles nous pouvons légiférer. Troisièmement, le fardeau fiscal devrait être diminué, ce qui toucherait à la fois à l'impôt sur le capital et à ce que vous avez appelé une trêve fiscale. La quatrième solution pourrait être un accès direct aux systèmes des paiements. La cinquième pourrait être la pleine fonctionnalité du système de guichets automatiques, telle que proposée particulièrement par la Banque Hongkong du Canada.

En tenant pour acquis que nous ne pouvons rien faire, ce qui est le cas, en ce qui concerne les deux critères d'affaires, devrions-nous apporter d'autres modifications aux politiques gouvernementales, à part les cinq que je viens d'énumérer, dans le but d'encourager la création et la croissance de nouvelles petites institutions au Canada?

M. Ascah: De façon hypothétique? Et nous en avons discuté dans le cadre de l'impartition — vous avez la capacité de traiter avec d'autres joueurs qui offrent des services administratifs et ce marché n'est pas entièrement concurrentiel...

Le président: Êtes-vous en train de dire que les nouvelles petites institutions devraient passer des marchés avec les joueurs des grandes ligues pour obtenir des transactions administratives informatisées au même prix qu'eux?

M. Ascah: Ça pourrait être une politique gouvernementale.

Le président: C'est très utile.

M. Ascah: Même si je peux avoir l'air de retirer ce que j'ai dit précédemment, en ce qui concerne la rationalisation de la réglementation et l'équilibre face aux institutions financières régionales, il est important de réaliser que les besoins en matière de réglementation et de supervision et que la sophistication des systèmes liés à un investissement global et une banque commerciale qui offre ses produits à travers le monde sont très différents de ceux d'une institution régionale qui se concentrent sur trois ou quatre entreprises de base.

Cette question de concentration doit être étudiée, mais en ce qui concerne les mécanismes quotidiens, je crois que les règlements ne sont pas aussi complexes que ceux qui s'appliquent aux grandes institutions et je dirais même qu'il ne devrait pas y avoir ce degré de distinction au niveau de la réglementation.

C'est le seul domaine qui me vient à l'esprit mais je vais continuer ma réflexion.

Le président: Pourriez-vous communiquer de nouveau avec nous avant la fin de la semaine prochaine? Comme les questions posées en font foi, les membres du comité souhaitent encourager

we could compile all the things that will make small institutions successful.

Senator Kenny: For clarification, you stated that the book was not as complex. Would you concede that it might be far more risky?

Mr. Ascah: It is far more risky in the strict sense that the way the Alberta economy is structured today it is more volatile than other economies. That poses a lot of issues for our credit department in how we manage the risk. One area in which we have not taken a large role is the oil and gas industry. We certainly lend to the oil and gas industry, but that is not one of our key markets.

Senator Kenny: You said that you would give some thought to how regulators might address this and get back to us on that.

The Chairman: Mr. Ascah, thank you very much for appearing here.

Senators, this completes our week of hearings in Western Canada. It was a good idea to come to this part of the country to hear from a variety of spokespersons operating small businesses and other types of businesses here.

Thank you very much to all the staff who have been with us this week on the road: translators, support staff, Hansard reporters, et cetera.

The committee adjourned.

les petites institutions et cela nous aiderait de connaître tous les éléments qui pourraient contribuer au succès des petites entreprises.

Le sénateur Kenny: Juste pour clarifier un point, vous avez dit que le livre n'était pas si complexe. Diriez-vous cependant qu'il pose plus de risques?

M. Ascah: Il pose beaucoup plus de risques dans le sens où de la manière dont l'économie de l'Alberta est structurée aujourd'hui, elle est plus volatile que les autres économies. Cela pose un tas de problèmes à notre service du crédit au niveau de la gestion du risque. L'industrie pétrolière et gazière est un domaine dans lequel nous ne jouons pas un grand rôle. Il n'y a pas de doutes que nous accordons des prêts à des membres de l'industrie pétrolière et gazière mais cette dernière ne représente pas un de nos quatre marchés clés.

Le sénateur Kenny: Vous avez dit que vous étudieriez la façon dont les organismes de réglementation pourrait traiter ce sujet et que vous nous feriez part de votre réflexion sur le sujet.

Le président: M. Ascah, nous vous remercions infiniment de votre témoignage.

Collègues, ceci termine notre semaine d'audiences dans l'Ouest du Canada. Je crois que c'était une bonne idée de venir dans cette partie du pays et d'entendre ce qu'avaient à dire les différents porte-parole des petites entreprises et des autres types d'entreprises d'ici.

Je tiens à remercier tout le personnel qui nous a accompagnés au cours de la semaine, les traducteurs, le personnel de soutien, les sténographes parlementaires, et cetera.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Public Works and Government Services Canada —
Publishing

45 Sacré-Cœur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada —
Édition
45 Boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the British Columbia and Alberta Securities Commissions:

Mr. Douglas M. Hyndman, Chair, British Columbia Securities Commission;

Mr. William L. Hess, Chair, Alberta Securities Commission;

Ms Joyce Maykut.

From the Insurance Brokers Association of British Columbia:

Mr. Michael Megson, President;

Mr. Roger Finnie, Director;

Mr. C.J. (Chuck) Byrne, Executive Director;

Mr. Bruce Pollock, Deputy General Manager.

From the Federation of Canadian Independent Deposit Brokers:

Mr. Brad Minton, President;

Mr. Jack Rothenberg, Founding Member, Montreal.

From the Hongkong Bank of Canada:

Mr. Youssef A. Nasr, President and Chief Executive Officer.

From the Alberta Treasury Branch:

Mr. Robert Ascah, Senior Vice-President, Policy and Strategic Planning.

Des British Columbia and Alberta Securities Commissions:

M. Douglas M. Hyndman, président, British Columbia Securities Commission;

M. William L. Hess, président, Alberta Securities Commission;

Mme Joyce Maykut.

De l'Insurance Brokers Association of British Columbia:

M. Michael Megson, président;

M. Roger Finnie, directeur;

M. C.J. (Chuck) Byrne, directeur exécutif;

M. Bruce Pollock, sous-directeur général.

De la Federation of Canadian Independent Deposit Brokers:

M. Brad Minton, président;

M. Jack Rothenberg, membre fondateur, Montréal.

De la Banque Hongkong du Canada:

M. Youssef A. Nasr, président et chef de la direction.

De Alberta Treasury Branches:

M. Robert Ascah, vice-président principal, Politique et planification stratégique.

CA1
YC 11
-B18



First Session
Thirty-sixth Parliament, 1997-98

Première session de la
trente-sixième législature, 1997-1998

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banking, Trade and Commerce

Banques et du commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Toronto, Monday, November 2, 1998 (a.m.)
Toronto, Monday, November 2, 1998 (p.m.)

Toronto, le mardi 2 novembre 1998 (avant-midi)
Toronto, le mardi 2 novembre 1998 (après-midi)

Issue No. 36

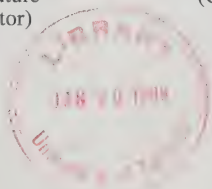
Fascicule n° 36

**Fifty-first and fifty-second
meetings on:**
Examination of the present state of the financial
system in Canada (Task Force on the Future
of the Canadian Financial Services Sector)

**Cinquante et unième et cinquante-deuxième
réunions concernant:**
L'examen de l'état du système financier canadien
(Groupe de travail sur l'avenir du secteur
des services financiers canadien)

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable David Tkachuk, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	Kenny
Austin, P.C.	Kroft
Callbeck	* Lynch-Staunton
* Graham, P.C.	(or Kinsella (acting))
(or Carstairs)	Meighen
Hervieux-Payette, P.C.	Oliver
Kelleher, P.C.	Poy

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Poy substituted for that of the Honourable Senator Kolber (*November 2, 1998*).

The name of the Honourable Senator Kenny substituted for that of the Honourable Senator Joyal (*November 2, 1998*).

The name of the Honourable Senator Joyal substituted for that of the Honourable Senator Kenny (*November 2, 1998*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable David Tkachuk

et

Les honorables sénateurs:

Angus	Kenny
Austin, c.p.	Kroft
Callbeck	* Lynch-Staunton
* Graham, c.p.	(ou Kinsella (suppléant))
(ou Carstairs)	Meighen
Hervieux-Payette, c.p.	Oliver
Kelleher, c.p.	Poy

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Poy est substitué à celui de l'honorable sénateur Kolber (*le 2 novembre 1998*).

Le nom de l'honorable sénateur Kenny est substitué à celui de l'honorable sénateur Joyal (*le 2 novembre 1998*).

Le nom de l'honorable sénateur Joyal est substitué à celui de l'honorable sénateur Kenny (*le 2 novembre 1998*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

TORONTO, Monday, November 2, 1998

(71)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. in the Royal Sutton Ballroom, Sutton Place Hotel, Toronto, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Callbeck, Joyal, P.C., Kelleher, P.C., Kirby, Kolber and Oliver (7).

Other senators present: The Honourable Senators Di Nino and Poy (2).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Canadian Deposit Insurance Corp.:

Mr. Grant Reuber, Chairman of the Board; and

Mr. Jean-Pierre Sabourin, President and Chief Executive Officer.

From the Ontario Securities Commission:

Mr. David Brown, Chair.

From the Canadian Vehicle Manufacturers' Association and the Association of International Automobile Manufacturers of Canada:

Mr. David Adams, Secretary and Director, Policy Development;

Mr. Andrew L. Menzyk, President, Canadian Credit Operations, Ford Credit Canada Limited;

Mr. Mark A. Nantais, President, Canadian Vehicle Manufacturers' Association;

Mr. Brian D. Vasey, Vice-President and General Manager, Nissan Canada Finance Inc.; and

Ms V.M. (Maureen) Kempston Darkes, President and General Manager, General Motors of Canada Limited.

As an individual:

Mr. W.J. Cara.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Mr. Reuber made an opening statement and then, along with Mr. Sabourin, answered questions.

Mr. Brown made an opening statement and then answered questions.

PROCÈS-VERBAUX

TORONTO, le lundi 2 novembre 1998

(71)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 9 heures à Toronto, dans la salle Royal Sutton Ballroom du Sutton Place Hotel, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Callbeck, Joyal, c.p., Kelleher, c.p., Kirby, Kolber et Oliver (7).

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Di Nino et Poy (2).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement, M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De la Société d'assurance-dépôts du Canada:

M. Grant Reuber, président du conseil d'administration; et

M. Jean-Pierre Sabourin, président-directeur général.

De la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario:

M. David Brown, président du conseil.

De l'Association canadienne des constructeurs de véhicules et de l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada:

M. David Adams, secrétaire et directeur, Élaboration des politiques;

M. Andrew L. Menzyk, président, Opérations de crédit — Canada, Crédit Ford du Canada Limitée;

M. Mark A. Nantais, président, Association canadienne des constructeurs de véhicules;

M. Brian D. Vasey, vice-président-directeur général, Nissan Canada Finance Inc.; et

Mme V. M. (Maureen) Kempston Darkes, présidente-directrice générale, General Motors du Canada Limitée.

À titre personnel:

M. W.J. Cara.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité reprend son examen de l'état du système financier canadien et plus particulièrement du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (*Pour le texte intégral de l'ordre de renvoi, voir le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

M. Reuber fait une déclaration et répond ensuite aux questions avec l'aide de M. Sabourin.

M. Brown fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

Ms Kempston Darkes made an opening statement and then, along with other witnesses, answered questions.

Mr. Cara made an opening statement and then answered questions.

At 12:30 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Mme Kempston Darkes fait une déclaration et répond ensuite aux questions avec l'aide des autres témoins.

M. Cara fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

À 12 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

TORONTO, Monday, November 2, 1998
(72)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 1:00 p.m. in the Royal Sutton Ballroom, Sutton Place Hotel, Toronto, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Callbeck, Joyal, P.C., Kelleher, P.C., Kirby, Kolber, Kroft, Oliver and Tkachuk. (9)

Other senators present: The Honourable Senators Di Nino and Poy.

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Toronto-Dominion Bank:

Mr. A. Charles Baillie, Chairman and Chief Executive Officer; and

Mr. Stephen McDonald, Vice Chairman, Group Administration.

From the Investment Dealers Association of Canada:

Mr. Joseph Oliver, President and Chief Executive Officer; and

Mr. Ian Russell, Senior Vice-President, Capital Markets.

From The Canada Life Assurance Company:

Mr. David A. Nield, Chairman, President and Chief Executive Officer.

From the Task Force on Churches and Corporate Responsibility:

Mr. Bill Davis.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Mr. Baillie made an opening statement and then, along with Mr. McDonald, answered questions.

TORONTO, le lundi 2 novembre 1998
(72)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 13 heures, dans la salle Royal Sutton, Sutton Place Hotel, à Toronto, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Callbeck, Joyal, c.p., Kelleher, c.p., Kirby, Kolber, Kroft, Oliver et Tkachuk (9).

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Di Nino et Poy (2).

Également présents: M. Gerry Goldstein, directeur, Division de l'économie, Direction de la recherche parlementaire, Bibliothèque du Parlement; Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De la Banque Toronto-Dominion:

M. A. Charles Baillie, président et chef de la direction; et

M. Stephen McDonald, vice-président, Administration.

De l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières:

M. Joseph Oliver, président et chef de la direction, et

M. Ian Russell, vice-président principal, Marchés financiers.

De La Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie:

M. David A. Nield, président, président du conseil et chef de la direction.

Du Groupe de travail des Églises sur les responsabilités des sociétés:

M. Bill Davis.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit son examen de l'état du système financier canadien et, notamment, du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

M. Baillie fait une déclaration et, de concert avec M. McDonald, répond aux questions.

Mr. Oliver made an opening statement and then, along with Mr. Russell, answered questions.

Mr. Nield made an opening statement and then answered questions.

Mr. Davis made an opening statement and then answered questions.

At 5:30 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

M. Oliver fait une déclaration et, de concert avec M. Russell, répond aux questions.

M. Nield fait une déclaration et répond aux questions.

M. Davis fait une déclaration et répond aux questions.

À 17 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Gary Levy

Clerk of the Committee

EVIDENCE

TORONTO, Monday, November 2, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. to discuss the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: This is the first day of our hearings in Toronto on the Report of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. This is our fifth, and last, week of hearings. We will be in this city for three days and then we will have a final day of hearings in Ottawa on Thursday.

Our first witnesses today are from the Canada Deposit Insurance Corporation. Dr. Grant Reuber is the Chair and Mr. Jean-Pierre Sabourin is the Chief Executive Officer. Please proceed with your opening statement.

By the way, I have just one additional comment. Senators, you will notice that on today's agenda I have actually given you start and finish times for the witnesses. I do not do that normally, but for the rest of this week, we have such an incredibly tight schedule that we are going to have to run on time. Therefore, I thought I would put in finish times for most witnesses so that you do not accuse me of cutting you off at the last minute. This was made long in advance of the person who happens to have the floor with about two minutes to go. So that is the only administrative issue for today.

Mr. Reuber, please proceed with your opening statement and hit the major points because there are a number of issues and points in here we would like to ask you questions about.

Mr. Grant Reuber, Chairperson, Canada Deposit Insurance Corporation: Ladies and gentlemen, I am pleased to be with you and let me just say that we have circulated to you, in addition to our statement, two briefing papers. One is called "Aspects of the Development of CDIC's Powers and Approach," which reviews some of the history on how we got to where we are. It is fairly brief and I think quite helpful in judging the situation as it stands today. The second paper is simply an outline of what we do and how we do it. I will leave those for your reading; I know you are short of things to read these days.

This is obviously "an era of turbulence in the financial services sector everywhere in the world."

TÉMOIGNAGES

TORONTO, le lundi 2 novembre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit ce jour à 9 heures pour discuter de la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: C'est aujourd'hui le premier jour de nos audiences à Toronto portant sur le rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. Celle-ci est notre cinquième et dernière semaine d'audiences. Nous allons passer trois jours ici après quoi nous aurons une dernière journée d'audiences à Ottawa, jeudi.

Les premiers témoins pour la séance d'aujourd'hui nous viennent de la Société d'assurance-dépôts du Canada. Il s'agit de M. Grant Reuber, président du conseil d'administration, et de M. Jean-Pierre Sabourin, président-directeur général. Je vous invite à nous faire maintenant votre présentation.

J'aimerais cependant auparavant faire une petite observation. Sénateurs, vous remarquerez que figurent sur l'ordre du jour pour aujourd'hui des heures marquant le début et la fin des périodes accordées aux témoins. Ce n'est pas une chose que je fais habituellement, mais, pour le restant de la semaine, le programme étant incroyablement serré, il nous faudra respecter cet horaire. C'est pourquoi j'ai pensé indiquer l'heure à laquelle devrait se terminer la comparution de la plupart des témoins, afin que vous ne m'accusiez pas de vous couper la parole à la dernière minute sans avertissement. Ainsi, la personne qui aura la parole avec seulement deux minutes restantes ne se sentira pas visée, cet horaire ayant été établi bien à l'avance. Voilà donc la question d'ordre administratif pour aujourd'hui.

Monsieur Reuber, je vous invite maintenant à nous faire votre déclaration liminaire, en en soulignant les principaux points, car il y a un certain nombre de questions abordées ici et sur lesquelles nous aimerions vous interroger.

M. Grant Reuber, président du conseil d'administration, Société d'assurance-dépôts du Canada: Mesdames et messieurs, je suis très heureux d'être parmi vous. Permettez-moi de vous signaler que nous vous avons fait distribuer, en plus du texte de notre déclaration, deux documents d'information. L'un est intitulé: «Évolution du mandat et des pouvoirs de la SADC», et fait en quelque sorte notre historique pour expliquer notre cheminement. Il est plutôt bref et je pense qu'il sera assez utile dans l'évaluation de la situation telle qu'elle existe aujourd'hui. Le deuxième document est tout simplement une esquisse de ce que nous faisons et de la façon dont nous nous y prenons. Je vous les confie afin que vous puissiez les lire, car je sais que vous êtes en panne de lecture ces jours-ci.

Il est manifeste que «le secteur des services financiers traverse actuellement une période de turbulence partout dans le monde».

The truth of this statement by the task force is even more evident from recent events, which have forcefully brought to light the impact that instability in one market can have on others.

Turbulence creates risk. Risk assessment is fundamental to an insurer that CDIC is far and away the major insurer of deposits held at Canadian financial institutions. Accordingly, in the time available, these remarks will focus on issues raised by the task force, with particular relevance to the safety and soundness of the system and CDIC's effectiveness as an insurer.

Now, before I turn to matters of particular interest to CDIC, I want to acknowledge that the MacKay report represents a major achievement. It provides an excellent basis for reviewing the financial services sector in this country.

The report focuses on a broad framework and has the advantage of ensuring that the larger picture remains clearly in view and is not lost in a plethora of detail. But with respect to implementing the recommendations, it is necessary to dig into the details and as always, "the devil lies in the details".

From the point of view of the deposit insurer, the recognized turbulence of our times raises issues regarding the desirability of shaking up the system in order to make it more competitive with whatever additional risks that may entail, and concurrently, changing the role and functions of the insurer. There are trade-offs between some of the task force's objectives, such as increasing competition by various means and existing objectives, ensuring the safety and soundness of the system and seeking to minimize exposure to loss.

The critical policy issues include identifying and assessing the significance of the various trade-offs that have to be made. For example, while allowing new entrants into the payment system may be a desirable goal, the basis on which it is permitted can make a major difference to the safety and soundness of the system. This is particularly true if the new entrants include enterprises beyond the reach of federal jurisdiction and if they function without government guarantees, such as mutual fund companies and investment dealers. Because of the absolutely central role of the payments system, some of the revised rules and regulations regarding entrance, and perhaps the roles of direct versus indirect clearers, may have to be worked out before fully revising other parts of the system.

Finally, before turning to specific issues, I wish to underline the importance of a range of federal/provincial issues that arise at many points along the way to modifying the present system of regulation and compensation arrangements. These are issues that, in my view, the task force does not specifically address.

I have classified the questions that arise from the task force report affecting deposit insurance into two general categories.

Cette déclaration du groupe de travail semble encore plus vraie quand on songe aux événements récents qui ont fait ressortir avec force l'influence que les marchés exercent les uns sur les autres lorsqu'ils connaissent des ratés.

Qui dit turbulence dit risque. L'évaluation du risque par la SADC est essentielle pour un assureur, pour qu'elle demeure le plus important assureur des dépôts détenus par les institutions financières canadiennes. C'est pourquoi, compte tenu du temps dont je dispose, mon allocution portera principalement sur les points soulevés par le groupe de travail et qui ont une incidence particulière sur la sécurité et la stabilité du système financier et sur l'efficacité de la SADC en tant qu'assureur.

Avant d'aborder les questions qui intéressent tout particulièrement la SADC, je tiens à souligner que le rapport MacKay constitue un véritable exploit. C'est un excellent point de départ pour un examen du secteur canadien des services financiers.

Le rapport met l'accent sur un vaste cadre et offre l'avantage de maintenir une vue d'ensemble sans jamais se perdre dans les menus détails. Toutefois, en ce qui concerne la mise en oeuvre des recommandations, il est nécessaire de se pencher sur les détails et, comme toujours, c'est là que les choses se corsent.

Du point de vue d'un assureur-dépôts, comme il est indéniable que la période que nous traversons est marquée par la turbulence, il convient de se demander s'il est vraiment souhaitable de bouleverser le système pour essayer de le rendre plus concurrentiel, avec les risques additionnels que cela pourrait comporter, et de transformer du même coup le rôle et les fonctions de l'assureur. Il faudra faire des compromis entre certains des objectifs du groupe de travail, comme par exemple le renforcement de la concurrence par divers moyens, et certains objectifs existants, comme veiller à la sécurité et à la stabilité du système et chercher à réduire l'exposition au risque.

Il importera donc de cerner les divers compromis auxquels il faudra se résoudre et d'en évaluer la portée. Par exemple, s'il est souhaitable d'ouvrir l'accès au système de paiements à de nouvelles institutions, les critères utilisés pourraient bouleverser la sécurité et la stabilité de tout le système, surtout si les nouveaux adhérents comprennent des entreprises qui ne sont pas de compétence fédérale et qui ne sont nullement cautionnées par l'État, comme les sociétés de fonds communs de placement et les courtiers en valeurs mobilières. Étant donné le rôle pivot du système de paiements, il faudra convenir de nouvelles règles visant l'admission au système, et peut-être même revoir le rôle des adhérents et sous-adhérents, afin de s'attaquer sérieusement à la révision des autres éléments du système.

Enfin, avant d'aborder des points de détail, je tiens à souligner l'ampleur des diverses questions fédérales/provinciales qu'il faudra résoudre au fur et à mesure de la transformation des mécanismes actuels de réglementation et d'indemnisation, autant de questions que le groupe de travail n'aborde à mon avis pas directement.

J'ai classé en deux catégories générales les questions découlant du rapport du groupe de travail et qui ont une incidence sur

There are general propositions, which I will very briefly comment upon, and then I will deal with the more specific issues.

One general issue concerning holding companies. There obviously are benefits from holding companies, but it should be pointed out that CDIC's experience with holding companies to date has not been free of difficulty. One major concern is how to contain failure in one part of the enterprise and keep it from spreading to the insured sections of the enterprise. The public frequently does not differentiate between a "Trustco" and its trust company.

Another area that I think has implications for deposit insurance is the mixing of commercial and financial ownership interests. In the past, we have generally kept them separate. In Canada, ownership links have been permitted mainly in the trust and loan company sectors, and that has not been a very successful experience. Successful linkages can be cited, but Canadian experience with upstream ownership links for the trust and loan companies in many cases has been very unsuccessful.

Finally, there is the question of new entrants. The report proposes to stimulate more competition in the financial services sector by encouraging new entrants, especially in the deposit-taking business, and to this end, it proposes to loosen somewhat the rules governing admission to the payments system and so on.

One obvious question is to what extent all deposit-taking institutions, or at least those admitted to the payments system, may seek to have comparable, if not identical, deposit insurance in order to level the playing field. If an insurance company is going to be able to offer cheque-writing and debit-card facilities, and is going to have deposit insurance, particularly government-backed insurance, what about an investment dealer and a mutual fund company wishing to offer the same facilities?

In this connection, it should be recognized that at present, life insurance companies, investment dealers and mutual fund companies can — and some have — set up separate subsidiaries that have access to the payments system. What is being considered is a different form of access that may be easier and cheaper. It is interesting to note, however, that a number of small independent trust and loan companies function quite successfully under present arrangements.

Let me now turn briefly to the recommendations specifically related to deposit insurance. The main one of these is the proposed organizational change. There are really two considered in the report. One is to amalgamate CDIC with OSFI. That proposal was rejected by the task force, as it has been by numerous earlier reviews of similar proposals, and I shall not comment on it further.

l'assurance-dépôts. Il y a des propositions générales, dont je vais traiter brièvement, après quoi j'aborderai les questions plus spécifiques.

Premièrement, il y a la question des sociétés de portefeuille. Les sociétés de portefeuille présentent, bien sûr, certains avantages, mais il importe de souligner que l'expérience de la SADC relativement à ces dernières n'a pas été sans difficulté. Comment, par exemple, empêcher que l'échec d'une filiale de la société ait des répercussions sur la stabilité d'une autre filiale membre de la SADC? Le public fait rarement la distinction entre une société de fiducie et la société de portefeuille qui la chapeaute.

Un autre aspect qui a, je pense, des conséquences pour l'assurance-dépôts est le mélange d'intérêts commerciaux et financiers. Par le passé, on les a généralement gardés séparés. Au Canada, de tels liens ont été permis surtout dans le secteur des sociétés de fiducie et de prêt, et l'expérience n'a pas été très heureuse. Si l'on peut citer des exemples de réussite, l'expérience canadienne de liens en amont pour des sociétés de fiducie et de prêt a souvent été très malheureuse.

Enfin, il y a la question des nouveaux arrivants. Le rapport propose de stimuler la concurrence dans le secteur des services financiers en encourageant l'entrée de nouveaux joueurs, surtout du côté des activités de dépôt et, à cette fin, il suggère de desserrer quelque peu les règles régissant l'accès au système de paiements, et cetera.

Une question qui vient tout de suite à l'esprit est celle de savoir dans quelle mesure toutes les institutions de dépôt, ou du moins toutes celles qui pourront adhérer au système de paiements, voudront bénéficier d'une assurance-dépôts comparable, voire identique, afin d'uniformiser les règles du jeu. Si une société d'assurance va pouvoir offrir des comptes-chèques et des cartes débitrices ainsi que l'assurance-dépôts, surtout si celle-ci est endossée par l'État, qu'en sera-t-il des courtiers en valeurs mobilières et des sociétés de fonds mutuels qui voudront offrir les mêmes services?

À ce sujet, il faut rappeler qu'à l'heure actuelle les sociétés d'assurance-vie, les courtiers en valeurs et les sociétés de fonds mutuels peuvent fonder des filiales distinctes qui ont accès au système de paiements, ce que certains ont déjà fait. Ce qui est envisagé est un moyen peut-être plus facile et moins coûteux d'accéder au système. Il est intéressant de noter, toutefois, qu'un certain nombre de petites sociétés de fiducie et de prêt indépendantes se tirent bien d'affaires dans le cadre des conditions en vigueur à l'heure actuelle.

Permettez-moi de traiter brièvement maintenant des recommandations visant directement l'assurance-dépôts. La principale concerne un changement organisationnel. Il y en a en fait deux qui sont mises de l'avant dans le rapport. La première vise la fusion de la SADC et du BSIF. Cette proposition a été rejetée par le groupe de travail, tout comme elle l'avait été par de nombreux comités d'examen antérieurs chargés d'examiner des propositions semblables, et je ne vais donc pas m'y attarder.

The second proposal, which is recommended by the task force, is to blend CDIC and CompCorp under one umbrella, either as a Crown corporation, which CDIC is now, or as an independent corporation without an explicit but with a "virtual" government guarantee of its liabilities.

The proposal is based on three premises. First, CDIC's role in securing the safety and soundness of the financial system is no longer as important as it was. Second, in protecting small depositors, CDIC puts the products sold by the life insurance industry at a market disadvantage. For CDIC's liability is guaranteed by the government, but the guarantee provided by CompCorp is not backed by the government. Third, federal/provincial jurisdictional issues can be handled without serious difficulty. All three of those propositions, in my view, can be seriously questioned.

I believe CDIC continues to have an important role to play in stabilizing the financial system well beyond that of protecting the payments system. It provides a separate voice. It has: an expert staff devoted to assessing and managing risk; its own priorities reflecting its financial exposure; its own investigative and intervention powers, performance standards and information sources when participating in the intervention process, as companies move down the ladder from "no problem" to "insolvent."

As such, it provides an important and informed opinion on the intervention actions taken or not taken by OSFI or provincial regulators. It acts as a safeguard against both undue regulatory forbearance and arbitrary and unwanted or unwarranted actions seen from the standpoint of minimizing the impact on losses to the deposit system. If competition is to be promoted, as recommended by the task force, CDIC's role in this area will become even more important. The importance of CDIC having and making use of these powers was made clear in the findings of the Estey commission. In addition, CDIC, because of its government guarantee, can assure the public that a dollar on deposit is the equivalent of the dollar in its wallet; that is to say, it can avoid runs on banks.

The point was reinforced last week in *The Globe and Mail* when there was some discussion in the column about the difficulties one of the large chartered banks faced in the 1980s.

Further, unlike the Bank of Canada which, for good and sufficient reasons, is limited to making short-term liquidity loans and then only on a fully collateralized basis, CDIC can lend on an unsecured basis and can provide guarantees. In the past, these facilities have been used as institutions have experienced difficulties. There is no reason to expect this function to be any less important in the future, if, as the task force proposes, new and different institutions are encouraged to accept deposits on an increasing scale to increase competition.

La deuxième proposition, que recommande le groupe de travail, consiste à regrouper la SADC et la Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes (SIAP) soit au sein d'une société d'État, ce qu'est déjà la SADC, soit comme organisme indépendant bénéficiant d'une garantie de l'État non pas explicite, mais plutôt «virtuelle».

La proposition repose sur trois prémisses: premièrement, que la SADC ne joue plus un rôle très important dans la protection de la sécurité et de l'intégrité du système financier; deuxièmement, qu'en protégeant les petits déposants, la SADC nuit aux produits vendus par le secteur de l'assurance-vie, parce que les engagements de la SADC sont garantis par l'État, alors que ce n'est pas le cas de la protection offerte par la SIAP; et, troisièmement, que le partage des compétences fédérales et provinciales ne devrait pas poser de gros problèmes. À mon avis, ces trois prémisses peuvent être sérieusement remises en question.

J'estime que la SADC continue de jouer un rôle important dans la stabilisation du système financier, bien au-delà de la protection du système de paiements. Elle offre une voix distincte. Elle a: un personnel expert, spécialisé dans l'évaluation et la gestion du risque; ses propres priorités fondées sur son exposition financière; ses propres mécanismes d'enquête et d'intervention, normes de rendement et sources de renseignements lorsqu'elle participe au processus d'intervention auprès de sociétés menacées d'insolvabilité.

Elle peut donc fournir une opinion importante et informée sur les mesures d'intervention prises ou non par le BSIF et les organismes de réglementation provinciaux. Elle sert de garde-fou en cas ou d'abstention de la part des organismes de réglementation ou de mesures arbitraires ou non justifiées du point de vue de la minimisation de l'impact sur les pertes du système de dépôts. S'il faut renforcer la concurrence, comme le recommande le groupe de travail, la SADC aura un rôle encore plus grand à jouer sur ce plan. Les conclusions de la Commission Estey ont démontré clairement l'importance des pouvoirs conférés à la SADC et de leur exercice par elle. Par ailleurs, parce que la SADC bénéficie d'une garantie de l'État, le public peut être assuré qu'un dollar déposé est aussi sûr qu'un dollar en poche, ce qui élimine le risque que les déposants se précipitent à la banque pour récupérer leur argent.

Ce point a été renforcé la semaine dernière dans un article du quotidien *The Globe and Mail* traitant des difficultés connues dans les années 80 par l'une des grosses banques à charte.

D'autre part, contrairement à la Banque du Canada qui, pour des raisons tout à fait justifiées, ne consent que des prêts à court terme et jamais sans une garantie couvrant le plein montant, la SADC peut consentir des prêts sans garantie et se porter garante. Par le passé, la société a eu recours à ces pouvoirs lorsque des institutions se trouvaient en difficulté. Rien ne nous autorise à croire que cette fonction revêtira une importance moins grande à l'avenir si, comme le propose le groupe de travail, on encourage un nombre de plus en plus grand de nouvelles institutions de types différents à accepter des dépôts afin d'accroître la concurrence.

What is more, removing or reducing CDIC's role in reinforcing the safety and soundness of the system would be inconsistent with CDIC's present mandate to minimize its exposure to loss.

Let me look briefly at the second assumption, market disadvantage. The task force has accepted the view of the life insurance industry that they are at a significant competitive disadvantage in the market because CompCorp's insurance does not carry a government guarantee, whereas CDIC insurance does. This alleged advantage for deposits applies only to a small portion of the products covered by CompCorp: deferred annuities with a definite term of five years or less, which are comparable to term deposits insured by CDIC.

At present, these make up less than a third on average of the annuity business of the insurance companies, although the amount changes widely depending upon the shape of the interest rate curve. With the aim of levelling the playing field, the task force proposal would bring not only short-term annuities, but also many other products: annuities with a maturity of over five years and retirement, health, disability and death benefits, which are sold by the life insurance companies under the same insurance arrangements as those applying to deposits and they would do so with either an explicit or a virtual government guarantee.

This represents a substantial increase in the financial exposure of the government. Moreover, it does not deal with levelling the playing field beyond the range of life insurance products to private pension plans, to property and casualty insurance and to cash accounts and the deposits and other savings products available at investment dealers and mutual fund companies. Now, if you spread the guarantee even further, you further increase the financial exposure of the government.

This is an example, in my view, where the devil does lie in the details. As already stated, there are important differences between the coverages afforded by CDIC for deposits and by CompCorp for life insurance products. In part, these differences reflect the very different nature of the products. Life insurance products are perceived as being of a longer-term nature than deposits, and they fulfill a very different function. The task force proposal refers to one plan with parallel coverage. If the proposal were to be adapted, it would be necessary to define what constitutes "parallel coverage."

I go on in the paper to comment on some of the substantial differences that need to be faced when considering this issue between the life insurance products and deposits. These issues are serious: for example, the business of creditor priority, and the fact that life insurance products are beyond the reach of the policyholder's own creditor, whereas deposits are not, and so on.

Par ailleurs, en éliminant ou en réduisant le rôle de la SADC dans le renforcement de la sûreté et de l'intégrité du système, on irait à l'encontre de l'actuel mandat de la SADC, qui consiste à réduire le plus possible son exposition au risque.

Permettez-moi maintenant de traiter brièvement de la deuxième prémisse, celle du désavantage concurrentiel. Le groupe de travail a fait sienne l'opinion des assureurs-vie selon laquelle il manque à ces derniers un avantage concurrentiel sur le marché du fait que la protection que procure la SIAP n'est pas endossée par l'État, contrairement à l'assurance de la SADC. Ce supposé désavantage ne s'applique qu'à une petite fraction des produits actuellement assurés par la SIAP: les rentes différées d'une durée certaine de cinq ans ou moins, qui s'apparentent aux dépôts à terme assurés par la SADC.

À l'heure actuelle, ces rentes représentent en moyenne moins du tiers du volume des rentes établies par les assureurs, bien que cette proportion varie considérablement suivant l'évolution de la courbe des taux d'intérêt. Dans le but de niveler le terrain de jeu, la proposition du groupe de travail permettrait que non seulement les rentes de courte durée, mais aussi une multitude d'autres produits — dont les rentes d'une durée de plus de cinq ans, les prestations d'assurance-maladie, d'assurance-invalidité, de retraite et de décès — vendus par les sociétés d'assurance-vie soient couverts au même titre que les dépôts, et ce avec une garantie ou explicite ou «virtuelle» de l'État.

Cela augmenterait sensiblement l'exposition financière du gouvernement. Qui plus est, on ne suggère pas d'étendre cette garantie non seulement aux produits d'assurance-vie, mais également aux régimes de retraite privés, à l'assurance multirisque, aux comptes de caisse et aux comptes de dépôt et autres produits d'épargne offerts par les courtiers en valeurs mobilières et les sociétés de fonds mutuels. Après tout, cela ne ferait qu'uniformiser encore davantage les règles du jeu. Évidemment, si vous étendez encore davantage la garantie, vous augmentez l'exposition financière du gouvernement.

Voilà à mon avis un excellent exemple de situation qui se corse lorsqu'on examine les détails. Comme je l'ai dit plus tôt, il existe des différences de taille dans la protection offerte, d'une part par la SADC à l'égard des comptes de dépôt et, d'autre part, par la SIAP à l'endroit des produits d'assurance-vie. Une partie de ces écarts s'explique par la nature très différente des produits en question. Les produits d'assurance-vie sont perçus comme visant davantage le long terme que les dépôts et jouent un rôle très différent. La proposition du groupe de travail évoque un régime offrant une «protection parallèle». Avant de mettre en oeuvre cette proposition, il conviendrait de définir ce qu'est une «protection parallèle».

Dans le texte, je poursuis en traitant de certaines importantes différences entre les produits d'assurance-vie et les dépôts, et dont il faut tenir compte. Ces questions sont importantes: par exemple, l'ordre de priorité des créanciers et le fait que les produits d'assurance-vie ne puissent pas être saisis par les créanciers du titulaire de la police, au contraire des dépôts, et cetera.

I provide this list primarily to indicate that there are a lot of things that will have to be worked out if the government were to combine these two organizations.

The final point I want to make in this regard, is that if you do really level the playing field, it is not at all clear that all the benefits will accrue to life insurance products. For example, creditor proofing and various other things might go the other way.

Let me talk finally on this point about the problem of federal-provincial relations, which I think are serious. We have, as you know, established between CDIC and the Quebec Deposit Insurance Board and between CDIC and the provincial regulators, ongoing arrangements and understandings. It is quite conceivable, to me at least, that if you went into the organizational change the task force proposes, some of those might be seriously affected and there could be additional federal-provincial issues.

Let me turn to the other two proposals, which I will not dwell upon. One is the transfer of standards to OSFI. At present, these are within CDIC's jurisdiction. They are part of our mandate under the act. We developed them in close cooperation with OSFI and provincial regulators. They are widely accepted as being of a very high standard and they have been emulated by others. We have established a process whereby members self-assess themselves relative to the standards. Their self-assessments are acknowledged by the directors and senior management of membership institutions. The whole process is monitored by OSFI and examiners of provincial regulators.

I think it is fair to say that both OSFI and CDIC believe that the benefits arising from implementing CDIC standards have been substantial. The system runs smoothly and the criticism of wasteful duplication in costs is unwarranted. SARP was developed to fill a gap in the information that we obtained, and assuming the substance of SARP remains the same, it is not at all clear how changing a reporting line would change anything else.

There are, however, two reasons for keeping SARP and standards where they are. First, because the requirement to comply with standards and SARP emanates from CDIC, the requirement applies to provincial as well as to federal institutions. If all references to the standards were removed from the CDIC act and transferred to OSFI, provincial institutions would no longer have to comply unless required to do so by new legislation in each province.

Je fournis cette liste principalement pour faire ressortir qu'il y a un grand nombre d'éléments qui devront être remaniés si le gouvernement songe sérieusement à combiner ces deux organisations et, ce faisant, à niveler le terrain de jeu.

Le dernier point que j'aimerais soulever à cet égard est que si vous nivelez véritablement le terrain de jeu, ce n'est pas du tout clair que tous les avantages seront du côté des produits d'assurance-vie. Par exemple, les choses pourraient aller dans le sens inverse dans le cas de mises à l'abri de créanciers et ainsi de suite.

Je vais maintenant parler du problème des relations fédérales-provinciales, question qui est, je pense, très sérieuse. Nous avons, comme vous le savez, établi, entre la SADC et la Régie de l'assurance-dépôts du Québec (RADQ), et entre la SADC et les organes de réglementation provinciaux, des ententes et des arrangements permanents. Il est tout à fait concevable, du moins dans mon esprit, que si vous optiez pour certains des changements organisationnels proposés par le groupe de travail, certains de ces arrangements pourraient être sérieusement affectés et de nouvelles questions fédérales-provinciales pourraient survenir.

Permettez-moi de passer maintenant aux deux autres propositions, sur lesquelles je ne vais pas insister. Premièrement, le transfert des normes au BSIF. À l'heure actuelle, celles-ci relèvent de la SADC. C'est nous qui les avons proposées. Cela faisait et fait toujours partie du mandat qui nous revient en vertu de notre loi habilitante. Nous avons élaboré ces normes en collaboration étroite avec le BSIF et les organes de réglementation provinciaux. Ces normes ont été largement reconnues comme étant excellentes et ont été reprises par d'autres. Nous avons établi un processus en vertu duquel les membres s'autoévaluent par rapport aux normes. Ces auto-évaluations sont approuvées par les directeurs et les cadres supérieurs des institutions membres. Tout le processus est supervisé par le BSIF et par les examinateurs des organes de réglementation provinciaux.

Je pense qu'il est juste de dire qu'et le BSIF et la SADC estiment que la mise en application des normes de la SADC s'est soldée par des résultats très bénéfiques. Le système fonctionne bien et les critiques relatives au chevauchement et à la duplication sources de gaspillage et de coûts sont injustifiées. Le PANC (Programme d'application des normes du code) a été élaboré pour combler un trou dans les renseignements que nous obtenions et, à supposer que le PANC reste fondamentalement le même, l'on ignore comment un changement dans la filière hiérarchique changerait quoi que ce soit d'autre.

Il y a cependant deux raisons de maintenir le PANC et les normes là où ils sont. Premièrement, l'exigence de se conformer aux normes et au PANC émanant de la SADC, cette exigence s'applique aux institutions et provinciales et fédérales. Si toutes les références au code étaient rayées de la Loi sur la SADC et que sa responsabilité était confiée au BSIF, les institutions provinciales ne seraient plus tenues de s'y conformer à moins que chaque province n'adopte des textes réglementaires en ce sens.

Second, because the standards emanate from CDIC, CDIC's ability to deal with the problem institutions is greatly strengthened. The same is true of its ability to take legal action in cases where CDIC suffers from the losses because of neglect or wrong-doing.

In my view, the present arrangements regarding standards are working well and there are clear advantages in leaving them under CDIC's jurisdiction.

The final point made in the report that specifically related to CDIC is the matter of obtaining data. This reflects a complaint by the Canadian Bankers Association. We generally have a policy of not requesting information from members unless it is necessary to meet our obligations and it is unavailable through OSFI or provincial regulators.

Levying differential premiums is the responsibility of CDIC, not of OSFI, and CDIC has to do its best to ensure that the differential premiums levied are fair and equitable. The differential premium system was designed so that virtually all the information that it uses is that which is currently collected by OSFI, although some information has been adapted for insurance premium purposes. The remainder of the information is currently readily available at member institutions for their own sake. Also, this task force proposal does not take into account the fact that some of the information is from provincial institutions. It is not all collected by OSFI and is not collected by OSFI.

Levying premiums is similar to levying taxes. To be effective and efficient, it is desirable that accurate information be submitted directly by those paying the premiums to CDIC, as is now the case. Submissions on which differential premiums will be calculated will be required only once a year and will be based on a clear and well-understood format. After the initial data formats are established, the additional cost and effort to member institutions will not be very significant.

Let me conclude, Mr. Chairman. The task force has marched to much the same drummer as that of the Porter commission 35 years ago, emphasizing a need for competition, to improve customer service and open up the industry to new entrants and more enterprise, even if it means taking more risk. No one questions that there has been an enormous increase in innovation and competition in the industry over the last 35 years. It is also true that most of this was driven by developments in the market.

As for deposit insurance, the task force's major recommendation is that CDIC and CompCorp be combined. This recommendation rests on the assumption that the government guarantee now offered on deposits via CDIC significantly affects the competitive playing field between deposits and short-term deferred annuities and that this effect is important enough to warrant a major change. However, one also has to pay attention to

Deuxièmement, comme les normes émanent de la SADC, cette dernière est beaucoup mieux en mesure de traiter avec les institutions qui posent problème ou encore d'engager des poursuites judiciaires lorsqu'elle subit des préjudices attribuables à de la négligence ou à une faute professionnelle.

À mon avis, l'administration actuelle du code fonctionne bien et son maintien à la SADC présente des avantages évidents.

Le dernier sujet abordé dans le rapport et qui traite particulièrement de la SADC est celle de l'obtention de données. Cela fait suite à une plainte faite par l'Association des banquiers canadiens. Nous avons pour politique générale de ne pas demander de renseignements auprès de membres à moins que ce ne soit nécessaire pour nous acquitter de nos obligations et que ces renseignements ne soient pas disponibles auprès du BSIF ou des organes de réglementation provinciaux.

L'imposition de primes différentielles incombe à la SADC et non au BSIF, et la SADC doit faire l'impossible pour que ses barèmes soient justes et équitables. Le barème de primes différentielles a été conçu de manière à utiliser presque exclusivement des renseignements déjà recueillis par le BSIF, bien que certaines données aient été adaptées aux fins du calcul des primes d'assurance. Les autres renseignements qui sont présentement nécessaires sont faciles à obtenir pour les institutions membres qui s'en servent déjà à leurs propres fins. Par ailleurs, cette proposition du groupe de travail ne tient pas compte du fait que certains des renseignements sont fournis par des institutions provinciales. Ils ne sont pas tous compilés par le BSIF.

La perception de primes s'apparente à la levée d'impôts. Pour être efficient et efficace, il est préférable que les cotisants communiquent directement à la SADC des renseignements exacts, et c'est ce qui se passe à l'heure actuelle. Les données servant au calcul des primes différentielles ne seront exigées qu'une fois l'an, dans un format clair et bien compris. Après l'adoption des formats de données requis, la communication de ces renseignements ne représentera que des coûts et des efforts très raisonnables pour les institutions membres.

Je vais maintenant conclure, monsieur le président. La démarche du groupe de travail ressemble en plusieurs points à celle de la Commission Porter qui, il y a 35 ans, avait insisté sur la nécessité de renforcer la concurrence, d'améliorer le service à la clientèle et de permettre l'accès à de nouveaux joueurs et à de nouvelles entreprises, quitte à faire courir des risques supplémentaires au système financier. Personne ne niera que le secteur a marqué d'énormes progrès en matière d'innovation et de concurrence au cours des 35 dernières années. Il est tout aussi vrai que ces progrès sont nés de l'évolution du marché.

En ce qui concerne l'assurance-dépôts, la principale recommandation du groupe de travail est que la SADC et la SIAP soient combinées. Cette recommandation suppose que la garantie de l'État dont bénéficie la SADC confère aux comptes de dépôts un avantage inéquitable par rapport aux rentes différées à court terme et que cela justifie un changement en profondeur. Il convient toutefois de s'attarder sur les autres différences qui

other differences in the playing field and where such a change may lead.

Another factor is trying to assess the extent to which the proposal carries with it potential for a huge increase in the government's financial commitments. It should also be recognized that life insurance companies at present can gain access to CDIC's guarantee by setting up subsidiaries. In addition, the proposed change could well seriously erode the effectiveness of CDIC's role in supporting the safety and soundness of the system.

Finally, substantial questions remain about the access to the payment system, the arrangements for closing failing firms, and federal/provincial relationships. This type of proposal is not new and has been examined before. In each case, the conclusion has been that the present system reflects lessons learned, is well understood, runs well, has not generated significant federal-provincial difficulties and serves the various requirements of the system reasonably well.

That said, change is inevitable. I am sure there are going to be lots of changes in the future. There is little merit in maintaining the status quo, but we must always question what changes can be justified in terms of costs and benefits and when they can they be made most appropriately.

The Chairman: Before turning to Senators Austin, Oliver and Joyal, I wonder if I could ask you a question about new small entrants.

The task force, as you know, argues that one way of encouraging new entrants into the deposit-taking business is to allow closely held companies, as long as the shareholders' equity is less than a billion dollars.

Historically, I am now thinking back over testimony from CDIC. Even dating back to before you were the chairman, CDIC has been quite uneasy about smaller institutions on the grounds that they are substantially more risky. I notice that you do not touch on that point in raising the question of new entrants. You do not really take a stand on whether you have any views, either in favour or against the encouragement of new small entrants into the business.

Mr. Reuber: We certainly have no views against the entry of new players into the game. I think we believe, though, that the terms on which they enter have to be such that we do not have a repeat of the experience we had before.

In 1967, we had quite a change in the legislation. We had a very large number of new entrants. In 1983, at the peak of our membership, we had 188 members. Today, it is 110, and you ask yourself, "What did we benefit? What was the net benefit of that to the system, this sort of rise in the number of entrants and then the decline?"

existent sur le terrain de jeu de même que sur les conséquences que pourrait amener un tel changement.

Il faudrait également essayer d'évaluer dans quelle mesure cette proposition pourrait entraîner une augmentation des engagements financiers de l'État. Rappelons par ailleurs que les sociétés d'assurance-vie peuvent bénéficier de la garantie offerte par la SADC en établissant des filiales. Les changements proposés risquent par ailleurs de compromettre sérieusement l'efficacité de la SADC dans son rôle de garant de la sécurité et de l'intégrité du système.

Enfin, plusieurs questions importantes restent sans réponse en matière d'accès au système de paiements, de liquidation des institutions en faillite et de relations fédérales-provinciales. Ce genre de proposition n'a rien de nouveau et a déjà été examiné. Chaque fois, la conclusion a été que l'actuel système reflète les leçons apprises, est bien compris, fonctionne bien, n'a pas débouché sur de graves conflits fédéraux-provinciaux et sert assez bien les diverses exigences du système.

Cela étant dit, le changement est inévitable. Je suis convaincu qu'il va y avoir beaucoup de changements à l'avenir. Le maintien du statu quo présente peu de mérite, mais il nous faut toujours nous demander quels changements peuvent être justifiés sur les plans coûts et avantages et quel est le moment idéal pour les mettre en oeuvre.

Le président: Avant de donner la parole aux sénateurs Austin, Oliver et Joyal, j'aimerais vous poser une question au sujet des nouveaux petits arrivants.

Comme vous le savez, le groupe de travail argue qu'une façon d'encourager de nouveaux joueurs à se lancer dans le domaine des dépôts est d'ouvrir la porte aux institutions à capital fermé, tant et aussi longtemps que les avoirs des actionnaires ne dépassent pas le milliard de dollars.

Je suis en train de remonter dans le temps et de réfléchir aux témoignages antérieurs de la SADC. Avant même que vous ne deveniez président du conseil d'administration, la SADC était assez mal à l'aise relativement aux plus petites institutions, jugeant qu'elles sont sensiblement plus risquées. Je constate que vous n'abordez pas cet aspect dans votre examen de la question des nouveaux arrivants. Vous ne prenez en vérité pas vraiment position pour ou contre l'idée d'encourager de nouveaux petits joueurs à se lancer dans ce secteur.

M. Reuber: Nous ne nous opposons certainement pas à l'entrée dans le jeu de nouveaux intervenants. Nous croyons, je pense, néanmoins, que les conditions en vertu desquelles ils y entrent doivent être telles que nous ne répéterons pas l'expérience passée.

En 1967, il y a eu tout un changement dans la loi. Un assez grand nombre de nouveaux joueurs sont arrivés. En 1983, au sommet de la courbe des adhésions, nous comptons 188 membres. Aujourd'hui, nous en sommes à 110 et vous vous posez peut-être les questions suivantes: «Qu'en avons-nous retiré? Quel a été pour le système l'avantage net de cette augmentation du nombre d'adhérents, qui a par la suite reculé?»

It is important for us to ensure that if there are new entrants, they come in on terms that give them a fighting chance to remain in business. Second, we must be very diligent in terms of appraising the risks and their performance, so that if they are failing, we deal with the problem before they become a very heavy cost to the system.

The Chairman: So the fact that they might be closely held, which is what the MacKay proposal is, is not a problem.

Mr. Reuber: The problem with being closely held is two-fold. First of all, we are concerned that the regulator be able to look through the machinery and see what is happening throughout the entire enterprise, because in the past that has not been possible and that has been a problem.

The second concern is that when there are troubles in a closely held organization, a closely held system like that, it is frequently very difficult to unscramble the omelette if you are dealing with the deposit-taking part of it, and so that makes life a little more difficult and complicated. It is not a showstopper, certainly, but it is an added complication, and further complication ensues in the sense that leakages happen, sometimes visible and sometimes invisible, when you have a bank within a larger setting.

Senator Austin: We had a submission, Mr. Reuber, from the Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation, CompCorp, to the committee. Not to your surprise, they favoured the second of the two recommendations of the MacKay report, and that is that there be created by legislation an independent insurer, which would take on the responsibilities of CDIC and CompCorp.

If that were the policy decision of the Minister of Finance, how would you see that particular private entity operating, and in particular, how would you see the removal of the government brand or the government security as a factor in market behaviour?

Mr. Reuber: I think those two models are really a distinction without much difference. If you look at the second model, effectively it is guaranteed, but they appoint all the people to a board and the management, and the rules are set out and they have a line of credit to the government, so you know what you are talking about. I think it is much the same animal with somewhat different coloration.

I think the main problem with that scheme is that if you are really interested in levelling the playing field, then you have to consider a lot of other players besides the insurance companies, such as investment dealers and the mutual funds. Now, that all is contingent on their getting into the payment system one way or another. That has not been done but is certainly being discussed.

I think it is a little surprising that because of this small residual overlap between deferred annuities of five years or less, the life insurance companies have argued that the protection should be

Il est important pour nous de veiller à ce que, s'il y a de nouveaux arrivants, ils s'installent dans des conditions telles qu'ils ont au moins quelques chances de survivre. Deuxièmement, il nous faut être assidus dans l'évaluation des risques et du rendement, de sorte que si un intervenant est en train d'échouer, nous puissions traiter du problème avant qu'il ne donne lieu à de trop lourds coûts pour le système.

Le président: Le fait d'être une institution à capital fermé, ce sur quoi porte la proposition MacKay, ne pose donc pas en soi problème, n'est-ce pas?

M. Reuber: Le problème lorsqu'on est à capital fermé est double. Premièrement, nous tenons à ce que l'organe de réglementation puisse voir à travers la machinerie ce qui se passe au sein de l'entreprise, car par le passé cela n'a pas été possible et a posé problème.

Deuxièmement, lorsqu'il y a des problèmes dans une institution à capital fermé, il est très difficile de faire le tri entre les différents éléments du côté réception de dépôts, ce qui fait que la vie est un tout petit peu plus difficile et plus compliquée. Ce n'est pas une raison de fermer le rideau, mais c'est un élément de complexité supplémentaire et ce parce que surviennent des fuites, parfois visibles et parfois invisibles, lorsque vous avez une banque à l'intérieur d'un contexte plus large.

Le sénateur Austin: Monsieur Reuber, le comité a reçu un mémoire de la Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes. Celle-ci, ce qui ne vous étonnera pas, favorise la deuxième des deux recommandations du rapport MacKay, soit qu'il y ait création, en vertu d'une loi, d'un assureur indépendant, qui assumerait les responsabilités de la SADC et de la SIAP.

Si c'était là la décision du ministre des Finances, à votre avis, comment fonctionnerait cette entité privée et, plus particulièrement, quelle incidence aurait sur le comportement du marché l'élimination de la marque ou de la garantie gouvernementale?

M. Reuber: Je pense que ces deux modèles présentent en fait une distinction sans grande différence. Si vous regardez le deuxième modèle, il est en définitive garanti, mais ils nomment toutes les personnes au conseil d'administration et dans la direction, les règles sont établies et ils ont une marge de crédit auprès du gouvernement, alors vous savez de quoi vous parlez. C'est donc, à mon sens, le même animal, mais d'une couleur légèrement différente.

Je pense que le principal problème avec ce régime est que si vous désirez vraiment niveler le terrain de jeu, alors il vous faut tenir compte d'un grand nombre d'autres intervenants, outre les compagnies d'assurance, comme par exemple les courtiers en valeurs mobilières et les sociétés de fonds communs de placement. Cependant, tout cela est conditionnel à leur accès, d'une façon ou d'une autre, au système de paiements, mais je suppose que cela n'a pas encore été fait mais est en train d'être discuté.

Je trouve quelque peu étonnant qu'à cause de ce petit chevauchement résiduel entre les rentes différées de cinq ans ou moins et les rentes différées de moins de cinq ans, les compagnies

accorded to all their products. That includes death benefits, disability benefits, health benefits and so on. In principle, of course, the government can guarantee anything it wishes, but it takes on a fairly substantial package of obligations when it does that. There are, for example, additional areas you might want to consider if you were in that mood, such as the private pension benefits, private pension funds, and similarly, property and casualty insurance.

Therefore, I cannot tell you where you draw the line, but there is a problem of where you do so. As I said before, I think that the insurance companies can already get into the payments system, as do some insurance companies, as do some of the investment dealers, and so on. I cannot predict any more than most people what is going to happen to the payment system, but certainly, the trend of the discussion suggests that it will be broadened to include some of these other groups that will have to be incorporated into the arrangement.

There would have to be a lot of reconciliation, for example, between some of the factors I have mentioned in my brief, such as the creditor proofing and all that. I think it would be difficult if you only levelled the playing field on one point and did not take into account a variety of other problems.

The Chairman: Mr. Sabourin, did you want to make one additional point?

Mr. Jean-Pierre Sabourin, President and Chief Executive Officer, Canada Deposit Insurance Corporation: I just wanted to make one comment, Mr. Chairman.

From what we read, the second option will basically fragment a national deposit insurance system, in that the new entrants in competition in regard to federal institutions would no longer have an explicit government guarantee.

So the question would be whether we are putting small companies at a disadvantage in competing with provincial guaranteed funds. We are all aware that in all provinces, you have a credit union movement that is provincially government guaranteed, so if you were to remove, under option two, the specific government guarantee, it would put a number of financial institutions at a disadvantage, from a deposit insurance perspective.

The other issue is that we would be competing on different levels when it came down to deposit insurance. Would the provinces then be forced to increase their deposit insurance guarantee to other provincially incorporated companies, other than credit unions?

Mr. Reuber: There is also Quebec. Under the present system, of course, Quebec has its own guarantee arrangement, a government guarantee arrangement. If you privatize, to use that word loosely, CDIC, you would have a situation where one deposit insurance system in the country was guaranteed and the others were not. The federal one was not, which gives rise to interesting arbitrage possibilities.

d'assurance-vie aient argué que la protection devrait être conférée à tous leurs produits. Cela comprend les prestations de décès, d'invalidité, de maladie et ainsi de suite. En principe, vous savez, le gouvernement peut garantir tout ce qu'il veut, mais il assume alors un fardeau d'obligations assez considérable. Il y a des catégories supplémentaires que vous voudriez envisager si vous étiez d'humeur à cela, par exemple prestations de régime de retraite privé, fonds de pension privés, et assurance multirisques.

Je ne peux donc pas vous dire où tracer la ligne de démarcation, mais c'est un problème. Comme je l'ai déjà dit, je pense que les compagnies d'assurance peuvent déjà accéder au système de paiements, comme c'est le cas de certaines compagnies d'assurance, de certains courtiers en valeurs mobilières, et cetera. Je ne suis pas mieux en mesure que la plupart des gens de prédire ce qui va se passer du côté du système de paiements, mais ce qui est certain, c'est que la plupart des gens s'entendent pour dire que la tendance sera de l'élargir pour inclure certains de ces autres groupes qui devront être intégrés à l'arrangement.

Il faudrait qu'il y ait beaucoup de conciliation, par exemple, parmi certains des facteurs que j'ai mentionnés dans mon mémoire, telle la mise à l'abri contre la saisie par des créanciers, et cetera. Je pense que ce serait difficile si vous ne niveliez le terrain de jeu que d'un point de vue sans tenir compte de quantité d'autres problèmes.

Le président: Monsieur Sabourin, aimeriez-vous ajouter quelque chose?

M. Jean-Pierre Sabourin, président-directeur général, Société d'assurance-dépôts du Canada: J'aimerais faire un seul commentaire, monsieur le président.

D'après ce que nous avons lu, la deuxième option amènerait en gros la fragmentation du système national d'assurance-dépôts en ce sens que les nouveaux arrivants, qui devraient concurrencer les institutions fédérales, ne jouiraient plus d'une garantie gouvernementale explicite.

La question qu'il y aurait alors lieu de se poser serait celle de savoir si l'on ne placerait pas les petites compagnies dans une situation de désavantage concurrentiel par rapport aux fonds garantis par les provinces. Nous savons tous que dans toutes les provinces il y a un mouvement de caisses de crédit qui s'appuie sur des garanties du gouvernement provincial, alors si vous supprimez, dans l'option deux, la garantie de l'État, cela placerait nombre d'institutions financières dans une situation de désavantage du point de vue de l'assurance-dépôts.

L'autre question est que sur le plan assurance-dépôts il y aurait concurrence sur différents niveaux. Les provinces seraient-elles alors obligées d'augmenter leur garantie d'assurance-dépôts conférée à d'autres sociétés incorporées à l'échelle provinciale, en plus des coopératives de crédit?

M. Reuber: Il y a également le Québec. Dans le cadre de l'actuel système, bien sûr, le Québec a ses propres arrangements en matière de garantie, un arrangement de garantie gouvernementale. Si vous privatisez, pour utiliser librement ce terme, la SADC, vous aurez une situation dans laquelle un système d'assurance-dépôts dans ce pays serait garanti et les autres pas. Le système fédéral ne serait pas garanti, ce qui

Mr. Sabourin: There is another point, that the accountability issues under option two would reduce insurance powers. In option two, from what I have read, the policy insurer would have no control over entry and has no ability to order members to take specific action. Before 1987, the CDIC did not have control over entry, and in that case, you had no control over entry, no control over assessing risk, and the minimization of exporter loss would also have had to have been removed. You then come back to a deposit insurer who should be strictly paying at the end of the day when the institution fails.

Senator Austin: I appreciate those points. I have thought that model two would also, in competitive terms, be biased towards the large banks. Would you see that as a reality? Their balance sheets are stronger. Nonetheless, the lack of a government guarantee might create an enormous marketing difference. Is that a real worry or not?

Mr. Reuber: My own instinct is that it is not a very substantial worry because, as I say, I do not regard those two models as very different because model two is a very controlled model with an explicit line of credit to the government.

Senator Austin: Maybe this is still a distinction without a difference, but the problem is that in model two, the Minister of Finance has a discretion to exercise. Therefore, there is a stronger overview than in model one, where you have a government regulatory body with its own decision-making process. You have moved the decision-making process in quite a different way in model two. Is that something you would agree with?

Mr. Reuber: I think there might be a marginal change. If you are talking about a situation where somehow or other the deposit insurance system is unable to meet the obligations and the minister has to step up to the plate and put some cash in, I think that in those circumstances, we all know that he may have little alternative. He may have discretion in the sense of choosing which day he does it.

Senator Austin: At the moment he has CDIC with its overview and its decision-making capacity and you send a memo up to the minister explaining what it is you are about to do.

Mr. Reuber: Right.

Senator Austin: In the model two case, the Minister of the Department of Finance needs a supervisory person, an entity, a group. On whose advice would they act?

Mr. Reuber: I imagine it would be OSFI to a very substantial degree because as Jean-Pierre points out, depending a bit on what else you do, if you really make CDIC into essentially a paying agent, then OSFI would be the primary source of decision making.

donnerait lieu à toutes sortes de possibilités d'arbitrage intéressantes.

M. Sabourin: Il y a ici un autre point: les questions d'imputabilité sous l'option deux réduiraient les pouvoirs en matière d'assurance. Dans l'option deux, d'après ce que j'ai pu lire, l'assureur de la police n'exercerait aucun contrôle sur l'entrée et ne pourrait aucunement ordonner à des membres de prendre des mesures précises. Avant 1987, la SADC n'exerçait aucun contrôle sur l'entrée, et dans ce cas, il n'y avait aucun contrôle sur l'entrée, aucun contrôle sur l'évaluation du risque, et il aurait fallu supprimer également la minimisation de la perte des exportateurs. Cela vous ramènerait à un assureur-dépôts qui paierait en bout de ligne si l'institution échouait.

Le sénateur Austin: J'apprécie ce que vous venez d'expliquer. J'ai également pensé que le modèle numéro deux serait, sur le plan concurrence, favorable aux grosses banques. Pensez-vous que cela puisse être le cas? Leurs bilans sont plus solides. Néanmoins, l'absence de garantie gouvernementale pourrait créer une énorme différence sur le plan commercialisation. Est-ce là un sujet de préoccupation fondé ou pas?

M. Reuber: Mon propre instinct me dirait que ce n'est pas une grosse source de craintes car, comme je l'ai dit, je ne considère pas ces deux modèles comme étant très différents car le deuxième modèle est un modèle très contrôlé avec une marge de crédit explicite avec le gouvernement.

Le sénateur Austin: Peut-être qu'il s'agit toujours d'une distinction sans différence, mais le problème est que dans le deuxième modèle, le ministre des Finances a un pouvoir discrétionnaire qu'il peut exercer. Il y a donc là un élément de surveillance supérieur à ce qui est prévu dans le premier modèle, dans lequel vous avez un organe de réglementation gouvernemental doté de son propre processus décisionnel. Dans le modèle numéro deux, le processus décisionnel a bougé dans un sens tout à fait différent. Seriez-vous d'accord avec moi là-dessus?

M. Reuber: Je pense qu'il pourrait y avoir des changements marginaux. Si vous parlez d'une situation dans laquelle le système d'assurance-dépôts ne parvient pas pour une raison ou une autre à remplir ses obligations et le ministre doit intervenir et verser des fonds, alors je pense que dans de telles circonstances nous savons tous qu'il n'a aucun choix. Il a peut-être un pouvoir discrétionnaire. La question est de savoir quel jour il va l'exercer, plus ou moins.

Le sénateur Austin: En même temps, il a la SADC avec sa capacité de surveillance et de prise de décision, et vous envoyez une note de service au ministre expliquant ce que vous comptez faire.

M. Reuber: C'est exact.

Le sénateur Austin: Dans le cas du modèle deux, le ministre des Finances a besoin d'une personne, d'une entité ou d'un groupe de surveillance. Sur les conseils de qui ces derniers interviendraient-ils?

M. Reuber: J'imagine que ce serait dans une large mesure sur les conseils du BSIF, car, comme l'a souligné Jean Pierre, selon ce que vous faites d'autre, si vous faites en sorte que la SADC est en fait un agent de paiements, alors c'est le BSIF qui serait le

Indeed, that was the case prior to 1987. That was changed precisely because the Estey commission found that that was not satisfactory, that the incentive structure within the organizations was such that action was too late in coming and so on. You needed to increase the role of people who end up paying the cheque, who took an interest in taking action more promptly and so on.

Senator Austin: In the report, there is an observation on which I would like your comment: "We believe that the primary rationale of deposit insurance in today's marketplace is protecting the savings of unsophisticated consumers who cannot make appropriate risk calculations about the safety of the institutions with which they are entrusting their savings." Is that also your view?

Mr. Reuber: I do not share that view, no. I believe CDIC in the present structure, and this would be true of the FDIC in the U.S. as well, has an important role to play in the safety and soundness of the system, and in terms of all of the machinery that has developed to provide, in a sense, a view about when to intervene and how to intervene. It is not just safety and soundness, but also the cost of the insurance system.

I think they diminish greatly the role of CDIC in dealing with financial instability problems and I would not view that as being insignificant at all. There is no doubt that CDIC has a role to play in dealing with the security of small depositors. Nobody denies that, but it is the sort of implied priority that they have, that I disagree with. Indeed, if they did not have that implied priority, the rest of their recommendations would not follow.

Senator Austin: Yes, exactly, and they also say that, "Deposit insurance is relatively less important than it may have been in the past as a mechanism to avoid payment system crises." So they take your mandate down by two steps.

Mr. Reuber: CDIC at the moment is the gatekeeper as to who gets into the payments system. I suspect that may change, although we need to wait until we hear what the proposals are to change the payments system.

It seems to me that until we know that, it is pretty hard to say that CDIC's role has diminished.

The argument about the payments system is not new. It has gone on for a long time. We have dealt with the large value issue, but what is called the "paper system" is still the way it was, and I expect that there will be proposals to change it. I cannot tell you or predict what those will be. I believe that CDIC's role in that will remain very important because in some cases. For example the Bank of Canada is restricted in that it lends against collateral for liquidity purposes. We are not.

Senator Austin: Is \$60,000 in your opinion a good definition of an unsophisticated investor?

principal décisionnaire. C'était en fait le cas avant 1987. Cela a changé précisément parce que la commission Estey a découvert que ce n'était pas satisfaisant, que la structure d'incitatifs au sein des organisations était telle que ces interventions venaient trop tard, et ainsi de suite. Il vous fallait augmenter le rôle des personnes qui, en bout de ligne, paient le chèque, pour qu'elles soient désireuses d'intervenir plus rapidement, et cetera.

Le sénateur Austin: Dans le rapport, il y a une observation à laquelle j'aimerais connaître vos réactions: «Nous croyons que la principale raison d'être de l'assurance-dépôts dans le marché d'aujourd'hui est la protection des économies des consommateurs non sophistiqués qui ne sont pas en mesure de faire les bons calculs de risque quant à la sécurité des institutions auxquelles ils confient leurs économies». Êtes-vous de cet avis?

M. Reuber: Non, je ne suis pas de cet avis. Je pense que la SADC, dans la structure actuelle, et cela vaudrait également pour la FDIC aux États-Unis, a un rôle important à jouer dans le maintien de la sécurité et de l'intégrité du système et de toute la machinerie qui a été mise au point pour, en un sens, indiquer quand il faut intervenir et comment il faut intervenir. Cela ne se limite pas uniquement à la sécurité et à l'intégrité, mais s'étend également au coût du système d'assurance.

Je pense qu'ils diminuent énormément le rôle de la SADC dans la résolution des problèmes d'instabilité financière et je ne pense pas que ce soit sans importance, loin de là. Il n'y a aucun doute que la SADC a un rôle à jouer en ce qui concerne la sécurité des petits déposants. Personne ne nie cela, mais c'est la priorité implicite qui y est contenue là-dedans qui me déplaît. En effet, s'ils n'avaient pas cette priorité implicite, le reste de leurs recommandations ne s'enchaîneraient pas.

Le sénateur Austin: Oui, précisément, et ils disent également que: «L'assurance-dépôts est relativement moins importante qu'autrefois en tant que mécanisme pour éviter des crises dans le système de paiements». Ils diminuent donc votre mandat de deux trams.

M. Reuber: Je n'ai aucun doute qu'à l'heure actuelle la SADC est le garde-barrière qui décide qui a accès au système de paiements. J'imagine que cela pourrait changer, mais il nous faudra peut-être attendre de voir quelles sont les propositions quant à la modification du système de paiements.

Il me semble que tant que l'on ne saura pas cela, il sera assez difficile de dire que le rôle de la SADC a diminué et, à l'heure actuelle, nous ne savons pas quel est le système de paiements.

L'argument au sujet du système des paiements n'est pas nouveau. On l'entend depuis longtemps. Nous avons traité de la question de la grosse valeur, mais ce que l'on appelle le «système de papier» se présente toujours sous la même forme, et je suis certain qu'il y aura des changements visant sa modification. Je ne peux pas vous dire ni prédire ce que seront les changements, mais je n'ai aucun doute que le rôle de la SADC y demeurera important car dans certains cas, la Banque du Canada prête contre des garanties à des fins de liquidités. Ce n'est pas notre cas.

Le sénateur Austin: Est-ce que des avoirs de 60 000 \$ sont à votre avis une bonne définition d'un investisseur non sophistiqué?

Mr. Reuber: We have a system that allows almost unlimited stacking, so we do not hear many complaints about the ceiling. It is a very porous ceiling. So if somebody changes, I would be fairly indifferent to a change in the ceiling because I do not think it makes much difference.

The Chairman: It is sort of like the 20 per cent rule in terms of being able to get around it.

Senator Oliver: My first two questions follow logically from the last two of Senator Austin. His second to the last question dealt with some of the public policy reasons for the existence of CDIC.

My question is going on with more public policy and certainly, part of the public policy behind you is to protect depositors and to stem bank run-ups, as you mentioned earlier today, and to lower the level of risk in the financial system from the insolvency of individual financial institutions.

In your opening remarks, you said that you recognized the turbulence of our times, and that this raises issues regarding the desirability of shaking up the system in order to try to make it more competitive, with whatever additional risks that may entail, and concurrently changing the role and functions of the insurer.

Now, you did not go on to tell us ways in which you think the role and functions of the insurer might be changed.

Mr. Reuber: I was referring there to the changes in the role proposed by the task force.

Senator Oliver: But in order to meet the changing time, the effects of the Internet and new technology and so on, things can happen. Do you not think that we should be looking at the public policy ways in which you can afford the safety and soundness that has always been inherent in our system? Are the needs not changing with technology?

Mr. Reuber: Yes, there is no doubt that the needs are changing. We try to follow those as they are reflected in the deposits that we insure. Where we are at the moment in technology, in my view at least, has not made that much difference as far as the insurance of the deposits is concerned. Now, with the development of the Internet and all those new arrangements, it may make a difference.

We may have to change the arrangements, but at the moment, we are mainly concerned about insuring the deposits. We are not insuring the transactions flow. It is more a matter for the payment system, and while we support that payment system, it is the insurance of the deposits that is growing; that has been central to our role. Second, as more players get into the arrangement and start holding deposits, such as investment dealers, mutual funds and so on, then I think we will have to modify some of our arrangements to deal with the deposits held at those institutions.

M. Reuber: Nous avons un système qui permet un empilage presque illimité, alors nous n'entendons pas beaucoup de plaintes au sujet du plafond. C'est un plafond très poreux. Alors si quelqu'un modifiait quelque chose, j'y serais plutôt indifférent car je ne pense pas que cela change grand-chose.

Le président: C'est un petit peu comme la règle des 20 p. 100, que l'on peut contourner.

Le sénateur Oliver: Mes deux premières questions découlent logiquement des deux dernières du sénateur Austin. Son avant-dernière question traitait de certaines des raisons de politique publique de l'existence de la SADC.

Ma question concerne la politique publique et il est certain qu'une partie de la politique publique qui vous appuie vise à protéger les déposants et à empêcher la précipitation de déposants à la banque pour récupérer leurs avoirs, comme vous l'avez déjà mentionné aujourd'hui, ainsi qu'à réduire le niveau de risque dans le système financier posé par les institutions financières insolvables.

Dans vos remarques liminaires, vous avez dit convenir que notre époque est marquée par la turbulence et que cela soulève des questions quant au bien-fondé du chamboulement du système pour le rendre plus concurrentiel, avec tous les risques supplémentaires que cela pourrait entraîner, et du changement conséquent du rôle de l'assureur.

Vous n'avez pas poursuivi en nous disant de quelles façons le rôle de l'assureur pourrait selon vous être modifié.

M. Reuber: Je parlais là du rôle et des changements proposés par le groupe de travail.

Le sénateur Oliver: Mais pour relever le défi des temps qui changent, des effets de l'Internet, des nouvelles technologies et ainsi de suite, des choses doivent arriver. Ne pensez-vous pas que nous devrions être en train d'examiner les mécanismes de politique publique grâce auxquels vous pourriez assurer la sécurité et l'intégrité qui ont toujours fait partie intégrante de notre système? Les besoins ne sont-ils pas en train de changer avec la technologie?

M. Reuber: Oui, il n'y a aucun doute que les besoins sont en train de changer. Nous essayons de suivre l'évolution comme elle se trouve reflétée dans les dépôts que nous assurons. Mais en ce qui me concerne, en tout cas, l'évolution technologique que nous avons connue à ce jour n'a pas changé grand-chose en ce qui concerne l'assurance-dépôts. L'avènement de l'Internet et de tous les autres nouveaux arrangements pourrait peut-être changer les choses, cependant.

Il nous faudra peut-être changer les arrangements, mais pour l'instant, nous sommes principalement préoccupés par l'assurance des dépôts. Nous n'assurons pas le mouvement des transactions. C'est davantage une question qui se pose pour le système des paiements, et, bien que nous appuyions ce dernier, c'est l'assurance des dépôts qui prend de l'ampleur, et cela a été au coeur même de notre rôle. Deuxièmement, au fur et à mesure que plus d'intervenants entrent dans le système et prennent des dépôts, et je songe ici aux courtiers en valeurs mobilières, aux fonds mutuels et ainsi de suite, alors je pense qu'il nous faudra modifier

Senator Oliver: What types of modifications do you envisage?

Mr. Reuber: I cannot tell you that we have a clear view of what they would be because what they would be would depend very much on what happens with the payments system.

Senator Oliver: Senator Austin's last question concerned a \$60,000 limit. When we were in Vancouver on Thursday, we had a presentation from an individual who said that the average Canadian consumer's life savings are being put at increased risk because they are being forced to be placed in funds in fewer financial institutions.

One of his suggestions for overcoming that problem — that is if the bank mergers go ahead — is that there would be fewer and fewer places to get that \$60,000 protection. One of the things he suggests is that maybe the limit should be increased to \$150,000. What do you say about that?

Mr. Reuber: In the United States, it is \$100,000. I mean, it is an arbitrary number off the wall and I cannot tell you whether \$60,000 is better than \$100,00 or \$150,000. It is a political decision.

I was at a meeting in Washington and some people tried to describe how they derive these numbers from a lot of research and so on. In the end, it is pretty obvious that it is an arbitrary number. It used to be \$20,000 and was raised in 1983 in a statement by a minister, the Minister of Housing, I think, to the surprise of a large number of people. In my own view, it depends on how much liability the government wants to take on.

Senator Oliver: Do you have any guidance for this committee?

Mr. Reuber: My own view would be to leave it the way it is because, as I say, with the stacking arrangements we have, it is a fairly porous ceiling. I cannot believe that anybody is not getting much more insurance than \$60,000 if they wanted to.

Mr. Sabourin: Mr. Chairman, we receive a number of phone calls. In some years, we get 60,000 phone calls on our 1-800 lines, so we are very in tune with the message we are receiving from concerned depositors.

There has been no pressure to increase the level. If the committee was looking at an increase, I think we would like to go back and try to find out more information as to what the effects would be and what kind of demands would there be to increase, and to what level. We would have to do a bit more work. If you were to increase it to \$150,000, how many deposits would that cover? How many percentages of depositors would it cover, how many accounts? We would like to have the opportunity to obviously do the work and come back with some information to make an informed decision.

certaines de nos arrangements relativement aux dépôts détenus par ces institutions.

Le sénateur Oliver: Quels genres de modifications envisagez-vous?

M. Reuber: Je ne peux pas vous dire que nous avons une vision claire de ce qu'elles devraient être, car cela dépendra largement de ce qui se passera avec le système des paiements.

Le sénateur Oliver: La dernière question du sénateur Austin concernait la limite des 60 000 \$. Lorsque nous étions à Vancouver jeudi nous avons entendu un témoin qui nous a dit que les économies de toute une vie du consommateur canadien moyen sont en train d'être placées en situation de risque accru, car elles doivent être placées dans des fonds administrés par un plus petit nombre d'institutions financières.

L'une de ses suggestions face à ce problème — si les fusions bancaires se font — est qu'il y aurait de moins en moins d'endroits où l'on aurait une protection de 60 000 \$ et que la limite devrait être portée à 150 000 \$. Qu'en dites-vous?

M. Reuber: Aux États-Unis, c'est 100 000 \$. Ce que je veux dire, c'est que c'est un chiffre arbitraire et je ne peux pas dire si 60 000 \$ c'est mieux que 100 000 \$ ou 150 000 \$. C'est une décision politique.

J'étais à une réunion à Washington et certaines personnes ont essayé de décrire la façon dont elles obtiennent leurs chiffres à partir de beaucoup de recherches et ainsi de suite. Au bout du compte, il est assez évident que les chiffres sont arbitraires. C'était autrefois 20 000 \$ et le montant a été augmenté en 1983 par suite d'une déclaration du ministre du logement, je pense, au grand étonnement de beaucoup de gens. À mon avis, cela dépend du risque que le gouvernement veut assumer.

Le sénateur Oliver: Auriez-vous quelque conseil à donner au comité?

M. Reuber: Ma préférence serait que les choses restent comme elles sont car, comme je l'ai dit, avec les arrangements de superposition que nous avons, c'est un plafond relativement poreux. Je ne peux pas croire qu'une personne ne pourrait pas obtenir beaucoup plus que 60 000 \$ d'assurance si elle le désire.

M. Sabourin: Monsieur le président, nous recevons beaucoup d'appels téléphoniques. Certaines années, nous recevons 60 000 appels sur nos lignes 1-800, alors nous sommes très au courant du message que nous communiquent des déposants inquiets.

Il n'y a eu aucune pression dans le sens d'une augmentation du niveau. Si le comité envisageait une augmentation, je pense qu'il nous faudrait nous renseigner sur les effets que cela pourrait avoir et sur la popularité d'une augmentation, et jusqu'à quel niveau. Il nous faudrait faire un petit peu plus de travail. Si vous deviez porter cela à 150 000 \$, combien de dépôts cela couvrirait-il? Quel pourcentage de déposants et combien de comptes seraient couverts? Nous aimerions, bien sûr, avoir l'occasion de faire le travail et de vous revenir avec des renseignements à partir desquels vous pourriez prendre une décision éclairée.

Senator Austin: I wanted to offer the observation that anyone sophisticated enough to understand stacking is probably not an unsophisticated depositor.

Mr. Reuber: I think the public understands stacking very well.

Mr. Sabourin: It is also a marketing tool that is used by some of our major financial institutions. Some of them have eight subsidiaries.

Senator Austin: So who is the deposit insurance supposed to be protecting? Those people are quite sophisticated.

Mr. Sabourin: It protects the depositor and the stability of the monetary system.

Senator Callbeck: The question I wanted to cover was really the \$60,000 coverage that has already been explored. But in looking at the list of presenters in the back of the MacKay report, I do not see the Canadian Deposit Insurance listed. Did you come before the MacKay commission?

Mr. Reuber: We met with them at least twice, and perhaps three times, and we were in touch with MacKay and his staff.

Mr. Sabourin: I think the list in the back of the book refers to submissions. We did not make submissions, but we were asked to appear in front of the committee and provide some insight.

Senator Callbeck: So they are fully aware of your views then on whether it be rolled in.

Mr. Reuber: I believe they are. We were not aware of their proposal when we went before them, so we did talk about some of the questions that are arising, but we did not specifically address their proposal.

Senator Callbeck: On the bottom of page 7 of your brief, you mention that CompCorp has a flat rate for all companies. Has that always been the case? It seems very strange to me that a huge company would be charged the same rate as the smaller ones.

Mr. Reuber: That is true. We used to do, until this year. We did exactly the same thing in the CDIC. It was only about three years ago that the government passed legislation to have differential premiums reflecting risks associated with various companies. It has taken a very long time to put that into place, partly because the ones who get the break are very pleased about having lower rates, of course, but the ones who find their rates are relatively higher take a little persuasion. You have to have a system that is reasonably satisfactory, so that there are not too many complaints. But in the case of CompCorp, it is a flat rate across the country.

Senator Callbeck: At CDIC, what would be the high rate and what would be the low rate?

Le sénateur Austin: Je voulais dire que quiconque est assez sophistiqué pour comprendre les superpositions n'est sans doute pas un déposant non sophistiqué.

M. Reuber: Je pense que le public comprend très bien la superposition.

M. Sabourin: Il s'agit par ailleurs d'un outil de commercialisation qu'utilisent certaines de nos grosses institutions financières. Certaines d'entre elles ont huit filiales.

Le sénateur Austin: Alors qui l'assurance-dépôts est-elle censée protéger? Ces gens sont assez sophistiqués.

M. Sabourin: Elle protège le déposant et la stabilité du système monétaire.

Le sénateur Callbeck: La question que j'avais voulu aborder était celle de la couverture de 60 000 \$, qui a déjà été explorée. Cependant, je regarde la liste de témoins à l'arrière du rapport MacKay, et je n'y vois pas la Société d'assurance-dépôts du Canada. Avez-vous comparu devant la commission MacKay?

M. Reuber: Nous l'avons rencontrée au moins deux fois, et peut-être même trois. Nous étions en communication avec MacKay et son personnel.

M. Sabourin: Je pense que la liste à l'arrière de la publication correspond aux mémoires. Nous n'avons pas présenté de mémoire, mais on nous a demandé de comparaître devant le comité et de lui faire part de nos impressions.

Le sénateur Callbeck: La commission est donc tout à fait au courant de vos opinions sur la question de savoir si cela devrait ou non être intégré.

M. Reuber: Je pense que oui. Nous n'étions pas au courant de sa proposition lorsque nous avons comparu devant elle, alors nous n'avons pas discuté de certains des sujets qui ressortent ici, mais, pour répondre à votre question, nous n'avons pas traité directement de sa proposition.

Le sénateur Callbeck: Au milieu de la page 8 de la version française de votre mémoire, vous mentionnez que la SIAP impose le même taux à toutes les sociétés d'assurance. Cela a-t-il toujours été le cas? Il me paraît très étrange qu'une grosse compagnie se voie imposer le même taux que les plus petites.

M. Reuber: C'est vrai. C'est ce que nous faisons, jusqu'à cette année. Nous faisons exactement la même chose à la SADC. Cela fait seulement trois ans environ que le gouvernement a adopté une loi exigeant qu'il y ait des primes différentielles reflétant les risques liés aux différentes compagnies. Il a fallu très longtemps pour mettre cela en place, ce en partie parce que ceux qui bénéficient des plus bas taux en sont bien sûr très heureux, tandis que ceux qui trouvent que leurs taux sont relativement élevés se laissent convaincre. Il vous faut avoir un système qui est raisonnablement satisfaisant afin qu'il n'y ait pas trop de plaintes. Mais dans le cas de la SIAP, il s'agit d'un taux uniforme appliqué à l'échelle du pays.

Le sénateur Callbeck: À la SADC, quel serait le taux élevé et quel serait le taux faible?

Mr. Reuber: I cannot give you a detailed answer. In the past, we have charged 16 basis points premium, and we have paid off our debt last year, so that will come down substantially. Until we get the returns from the various companies, we do not know what the bottom rates or the intermediate rates are, but under the law, the top rate is 33 basis points. That will be the rate charged to the ones with the very highest risk profile.

At the bottom end, the rates are going to be very much lower than they have been in the past, but until we get the detailed returns from the institutions this spring, we cannot say exactly how much. Everybody will get some rate reduction, we believe, except for the very top, the very high risk ones, which will go up.

Senator Oliver: I wanted to ask about your premium revenue. With the shift away from deposit products, such as guaranteed investment certificates, which are eligible for CDIC insurance towards non-insurable financial products, what is the impact on CDIC? Your premium revenues are based on the level of insured deposits held by member institutions, so is that affecting you?

Mr. Reuber: Premium revenue has actually gone down. We think we are going to lower the rates because we have paid off all our debts, so that inevitably, the premiums will go down.

Now, it is interesting to observe, though, that the share of total deposits in our members that are insured has also diminished. The non-insured deposits, in other words, have been the ones that have grown.

There has been substantial growth in deposits and again, in uninsured deposits, in those held by investment dealers in mutual funds. Of course, times have been very good in recent years and the presence of deposit insurance has perhaps received less attention than it would have if things were not quite so rosy.

Senator Oliver: In terms of some of these areas that are uninsured now, are there any that you would like to call our attention to with a view to suggesting that perhaps they should be insured?

Mr. Reuber: No, not particularly. I think, though, that this matter of expanding the payments system is really at the centre of a lot of these questions. If you expand the payments system to include investment dealers, for example, then that issue of deposits held by investment dealers will come up for consideration.

Senator Oliver: And if that happens, your premium income would start going.

Mr. Reuber: But as I say, we look at our costs and we gear our premium rates to cover our costs, essentially. We are not in a profit-making mode.

M. Reuber: Je ne peux pas vous fournir de réponse détaillée. Par le passé, nous imposions une prime de 16 points de base, et nous avons remboursé notre dette l'an dernier, alors cela va baisser sensiblement. En attendant de recevoir les rapports des différentes compagnies, nous ne savons pas quels sont les taux les plus bas ou les taux inférieurs, mais en vertu de la loi, le taux maximal est de 33 points de base. Ce sera là le taux qui sera imposé à ceux qui présentent le plus haut risque.

À l'autre extrême de la fourchette, les taux vont être beaucoup plus bas qu'ils ne l'ont été par le passé, mais en attendant de recevoir au printemps les rapports détaillés des institutions, nous ne connaissons pas le détail. Nous croyons que tout le monde bénéficiera d'une certaine réduction côté tarifs, sauf ceux qui sont tout à fait en haut, qui présentent des risques très élevés et pour qui les taux vont augmenter.

Le sénateur Oliver: Je voulais vous interroger au sujet de vos revenus en provenance de primes. Les gens se détournant des produits de type dépôts, comme par exemple les certificats de placement garantis, qui sont admissibles à l'assurance de la SADC, pour privilégier des produits financiers non assurables, quel est l'impact sur la SADC? Vos revenus en provenance de primes sont fonction du niveau des dépôts assurés détenus par les institutions membres, alors cela a-t-il une incidence sur vous?

M. Reuber: Les revenus en provenance de primes ont en fait reculé. Nous pensons que nous allons réduire les taux étant donné que nous avons remboursé toutes nos dettes, alors nos primes vont inévitablement reculer.

Il est néanmoins intéressant de constater que la part des dépôts totaux chez nos membres qui sont assurés a elle aussi baissé. En d'autres termes, ce sont les dépôts non assurés qui ont connu une croissance.

Il y a eu une croissance marquée du côté des dépôts et, encore une fois, des dépôts non assurés, du côté de ceux détenus en fonds mutuels par des courtiers en valeurs mobilières. Bien sûr, ces dernières années ont été bonnes et la présence d'assurance-dépôts a peut-être attiré moins d'attention que si les choses avaient été moins roses.

Le sénateur Oliver: En ce qui concerne certaines des catégories qui sont à l'heure actuelle non assurées, y en a-t-il sur lesquelles vous aimeriez attirer notre attention dans le but de nous recommander de faire en sorte qu'elles soient peut-être assurées?

M. Reuber: Non, pas particulièrement. Je pense néanmoins que cette idée d'élargir le système des paiements est vraiment au cœur même de bon nombre de ces questions. Si vous élargissez le système des paiements pour inclure, par exemple, les courtiers en valeurs mobilières, alors cette question des dépôts détenus par ces courtiers sera au programme.

Le sénateur Oliver: Et si cela arrive, vos revenus en provenance de primes commenceront à disparaître.

M. Reuber: Mais, comme je l'ai dit, nous examinons nos coûts et nous alignons en gros nos primes sur les coûts que nous devons couvrir. Notre but n'est pas de réaliser un profit.

Senator Joyal: I would like to come back on your conclusions on the last page, on the bottom of page 10, when you said, "This proposal carries with it potential for a huge increase in the government's financial commitments."

Can you give us an idea of what would be the additional exposure of the government in terms of money? On page 3, you mention that the mutual funds and the investment dealers, of course, are not covered at present. They would add significantly to the responsibilities of the government. In order to conclude that it would be a huge increase, did you make a study of those who failed in the past that, if in fact they had been covered, would have increased the government's responsibility?

Tell us what increases we are talking about if we accept the MacKay recommendation.

Mr. Reuber: I cannot give you a quantitative number. We can try. By that I mean, if you extend the government guarantee, it would include all of CompCorp's obligations, which are big. It would also include, presumably, if you go further than that, the deposits held at investment dealers and some of the short-term assets held by mutual funds. Now, that is not a small number, but I cannot tell you how large.

Senator Joyal: But you did not make a model of —

Mr. Reuber: No, we did not make a model.

Senator Joyal: If those changes had been implemented say two or three years ago, what would have been the net effect of the coverage that we would have had to face, taking into account those who fail and those who were in trouble?

Mr. Reuber: I make a distinction between the government's liability, which covers the guarantee for all these agencies, and the actual losses. Now, there have not been many losses in the last two or three years because times have been good. But if there were a more severe economic climate, then the losses presumably would have been greater. For example, if the Confederation Life failure had been included, that would have had to have been covered, as it was by CompCorp.

Mr. Sabourin: Mr. Chairman, I think it is important to note that the difference between CDIC and CompCorp is that CDIC has a statutory obligation to repay depositors in case of a failure. That is not the case with CompCorp. If you were to extend the government guarantee to products issued by life insurance, which is what the task force is recommending, then annuities, retirement, health, disability and death benefits would all be included in the government guarantee, which are not currently included.

I am sure CompCorp has or can provide you with the number of the amount that they cover currently in all the life insurance companies, so that number is available.

Le sénateur Joyal: J'aimerais revenir sur vos conclusions, qui figurent à la dernière page, soit au bas de la page 11 de la version française de votre mémoire, où vous dites: «Cette proposition pourrait entraîner une augmentation marquée des engagements financiers de l'État».

Pourriez-vous nous donner une idée de l'exposition financière supplémentaire du gouvernement? À la page 3, vous mentionnez que les sociétés de fonds communs de placement et les courtiers en valeurs mobilières, bien sûr, ne sont à l'heure actuelle pas couverts. Leur ajout augmenterait sensiblement les responsabilités du gouvernement. Pour pouvoir conclure que l'augmentation serait de taille, avez-vous fait une étude de ceux qui ont échoué par le passé pour déterminer de quel ordre aurait été l'augmentation de la responsabilité du gouvernement si ceux-ci avaient été couverts?

Dites-nous de quelles augmentations il sera question si nous acceptons la recommandation MacKay?

M. Reuber: Je ne peux pas vous fournir de données quantitatives. Nous pouvons essayer. En d'autres termes, si vous élargissez l'application de la garantie du gouvernement, cela engloberait toutes les obligations de la SIAP, qui sont grosses. Seraient vraisemblablement également englobés, si vous alliez plus loin que cela, les dépôts détenus par tous les courtiers en valeurs mobilières. Il en serait sans doute de même pour certains avoirs à court terme ou les obligations à court terme des fonds mutuels. Je peux vous dire que le chiffre ne serait pas petit, mais je ne peux pas vous le préciser davantage.

Le sénateur Joyal: Mais vous n'avez pas fait de modèle...

M. Reuber: Non, nous n'avons pas fait de modèle.

Le sénateur Joyal: Si ces changements avaient été mis en oeuvre il y a, mettons, deux ou trois ans, quel aurait été l'effet net de la couverture qu'il aurait fallu assurer, compte tenu de ceux qui ont échoué et de ceux qui ont connu des difficultés?

M. Reuber: Je fais une distinction entre la responsabilité du gouvernement, qui couvre la garantie pour tous ces organismes, et les pertes véritables. Il n'y a pas eu beaucoup de pertes au cours des deux ou trois dernières années car cette période a été plutôt favorable. Mais si le climat économique avait été plus dur, alors les pertes auraient sans doute été couvertes. Si la Confederation Life s'était écroulée, par exemple, il aurait fallu couvrir cela, comme cela a été fait par la SIAP.

M. Sabourin: Monsieur le président, je pense qu'il est important de souligner que la différence entre la SADC et la SIAP est que la première a une obligation statutaire de rembourser les déposants en cas d'échec. Tel n'est pas le cas de la SIAP. Si vous étendiez la garantie gouvernementale aux produits émis par les compagnies d'assurance-vie, ce que recommande le groupe de travail, alors les rentes, pensions de retraite et prestations de maladie, d'invalidité et de décès seraient toutes incluses, ce qui n'est pas le cas à l'heure actuelle.

Je suis certain que la SIAP a fourni ou peut vous fournir les chiffres pour tout ce qu'elle couvre à l'heure actuelle avec les compagnies d'assurance-vie, alors ces chiffres sont disponibles.

Mr. Reuber: This brings us back to the question of the differences between the two systems. In the CompCorp arrangement, they deal with the problem by moving insurance to another insurer. That is the first point on page 7. Whereas in our case, we may sell the deposits out, but by and large, we pay out the depositor as fast as possible. That is normally done within two weeks. He or she gets whatever amount is an insured deposit in the bank, the insured portion gets paid off and he or she has a cheque.

To do that requires a fair amount of funding, even if it is a relatively small institution. There are quite different arrangements in the two institutions and that would have to be reconciled.

Senator Joyal: The last one is about the agenda of implementation. We have been advised by many witnesses not to cherry-pick, but to take MacKay as a whole and implement the recommendations you are dealing with this morning. In terms of your own responsibility and how it would be affected, how much time would you need to implement all of those, do you think?

Mr. Reuber: It depends on how big the changes are.

Senator Joyal: As I said, take it as it is now, the way you have answered to us this morning. You have answered to those recommendations that you think would be the most difficult to implement and the consequences that have to be evaluated. Suppose that at the end of our sitting in December, we recommend that the government accept MacKay as a whole. If we were to add additional competition to the system, we have to change the rules. If we are changing the rules, how much time do you need yourself to implement all those changes with all the intricacies of difficulties that you have outlined this morning and that we think are real?

Mr. Sabourin: I think that our brief is showing that the MacKay task force suggests that you open up competition. If you open up competition, there are trade-offs and benefits. Some of the trade-offs may be more failures, and our point of view is if that is the case, I think that the system needs a strong deposit insurance system to deal with further failures.

If you are talking about putting all of these changes together, the concern might be that you may want to increase competition, make the changes and then look at deposit insurance in the future, because you are changing all of the elements of the system. We might find that there are some trade-offs and benefits that may accrue that you may not want.

Mr. Reuber: You have a very highly interdependent system. If you have to change the payment system, you are changing a whole lot of other stuff. You might want to prioritize the way the changes come in. Even if you accept the package, we would come down the road after you have done a lot of the other changes that you may wish to do.

M. Reuber: Cela nous ramène à la question des différences entre les deux systèmes. Dans le cas de la SIAP, en vertu de l'arrangement qui est prévu, elle traite du problème en le renvoyant à un autre assureur. Il s'agit là du premier point à la page 7. Or, dans notre cas, il peut arriver que nous vendions les dépôts, mais dans l'ensemble, nous remboursons le déposant le plus rapidement possible. Cela est en règle générale fait dans les deux semaines. Il ou elle obtient le montant assuré détenu dans la banque, la partie assurée est payée et il ou elle touche un chèque dans une autre institution.

Pour pouvoir faire cela, il faut disposer de fonds conséquents, même s'il s'agit d'une institution relativement petite. Il existe des arrangements relativement différents dans les deux institutions et il faudrait les concilier.

Le sénateur Joyal: Ma dernière question concerne le calendrier de mise en oeuvre. De nombreux témoins nous ont conseillé de ne pas faire de tri mais plutôt d'accepter le rapport MacKay dans son ensemble et de mettre en oeuvre les recommandations dont vous avez traité ce matin. En ce qui concerne votre propre responsabilité et l'incidence de tels changements sur celle-ci, combien de temps vous faudrait-il, pensez-vous, pour mettre tout cela en oeuvre?

M. Reuber: Tout dépendrait de l'envergure des changements.

Le sénateur Joyal: Prenez l'ensemble tel qu'il existe à l'heure actuelle, dans le contexte des réponses que vous avez données à nos questions ce matin. Vous avez réagi à ces recommandations, nous précisant lesquelles seraient plus difficiles à mettre en oeuvre et les conséquences qu'il convient d'évaluer. Supposons qu'avant le congé de Noël, nous recommandions que le gouvernement accepte le rapport MacKay dans son ensemble. Si nous renforçons la concurrence au sein du système, il nous faudra changer les règles. Si nous changeons les règles, combien de temps vous faudrait-il pour mettre en oeuvre tous ces changements, compte tenu de toutes les difficultés dont vous nous avez fait part ce matin et dont nous savons qu'elles sont réelles?

M. Sabourin: Je pense que notre mémoire dit bien que le groupe de travail MacKay recommande un renforcement de la concurrence. Si vous ouvrez davantage le marché à la concurrence, il y aura des compromis et des avantages. Certains des compromis donneront peut-être lieu à davantage d'échecs, et à notre avis, si tel est le cas, alors le système aura besoin d'un solide régime d'assurance-dépôts pour contrecarrer ces échecs.

Si vous parlez de mettre en oeuvre tous ces changements, alors vous voudrez peut-être, désireux que vous êtes de renforcer la concurrence, apporter les changements puis examiner l'assurance-dépôts à l'avenir, car vous allez changer tous les éléments du système. Il y aura peut-être certains compromis et certains avantages dont vous ne voudrez pas.

M. Reuber: Vous avez un système hautement interdépendant. Si vous devez changer le système des paiements, alors vous devrez changer toutes sortes d'autres choses. Vous voudrez peut-être établir un ordre de priorité pour les changements qui viendraient. Même si vous acceptez l'ensemble, nous reviendrons, une fois que vous aurez apporté bon nombre des autres changements que vous souhaitez peut-être apporter.

There is no question that these issues can be reconciled. I am not holding out the proposition that they cannot be. It is not going to be easy. It is not going to be perfect, but you know, you can always do it if it comes to that. The question is how to do it in a way that is the least costly and which keeps the system as good as you want to keep it.

If you take all of MacKay and so on, the place to start would not be with the deposit insurance arrangements, but rather, to start putting in some of the other features first. As you fill in the features, then the implications for the deposit insurance will become clearer.

Senator Kolber: Mr. Reuber, I am going to ask you a question you may not want to answer, but in any event, you once were a top official at the Department of Finance. You were, I believe, president of the Bank of Montreal. You probably have a more intimate knowledge of the Canadian financial industry than almost anybody. Since we have you here and we are discussing the MacKay report, which is the future of the financial industry in Canada, would you be willing to give us your view as a private citizen on the question of the big banks' mergers?

Mr. Reuber: I think it would be inappropriate for me to voice a private view on that subject.

Senator Kolber: Okay.

Senator Oliver: He is a politician.

The Chairman: Gentlemen, thank you very much for coming this morning. We appreciate you taking the time to be with us.

Honourable senators, our next witness is Mr. David Brown, Chair of the Ontario Securities Commission.

Mr. Brown, although this is your first appearance before this committee, your predecessor was kind enough to appear before us on several occasions during his tenure. We are delighted to have you with us and look forward to hearing your opening statement. Following that there are a number of questions I know we would like to ask you.

By the way, congratulations on your new appointment — or maybe we should offer you condolences. I am not 100 per cent sure which, but what you have taken on is a really important task on behalf of all Canadian investors, and we appreciate that. Those of us who have been involved in public service over the years understand that it is not always a thankful task.

Mr. David A. Brown, Chair, Ontario Securities Commission: Well-wishers, I think, have alternated between congratulations and condolences, depending on the newspaper stories of the day.

Thank you for that introduction, Mr. Chairman, and I thank the members of the committee for the invitation to appear and speak with you today. My principal reason for coming is to be available

Il est évident que ces questions pourront être conciliées. Je ne prétends pas le contraire. Cela ne va pas être facile. Ce ne sera pas parfait, mais, sachez-vous, vous pourrez toujours intervenir s'il le faut. La question est de savoir comment procéder, afin que ce soit le moins coûteux possible et que les systèmes restent aussi bons que vous le souhaitez.

Si vous prenez toutes les recommandations MacKay et ainsi de suite, ce n'est pas du côté des arrangements en matière de l'assurance-dépôts qu'il faudrait commencer. Il faudrait plutôt commencer par mettre en place certains des autres aspects. Au fur et à mesure que vous remplirez les espaces, alors les conséquences pour ce qui est de l'assurance-dépôts deviendront de plus en plus claires.

Le sénateur Kolber: Monsieur Reuber, je vais vous poser une question à laquelle vous ne voudrez peut-être pas répondre, mais je sais que vous étiez autrefois haut fonctionnaire au ministère des Finances. Vous étiez, je pense, président de la Banque de Montréal, vous avez sans doute une connaissance plus intime du secteur des services financiers canadien que n'importe qui, ou presque. Étant donné que vous êtes ici et que nous sommes en train de discuter du rapport MacKay, portant sur l'avenir du secteur des services financiers au Canada, seriez-vous prêt à nous faire part de votre opinion personnelle, de simple citoyen, au sujet de la question des fusions des grosses banques?

M. Reuber: Je pense qu'il ne serait pas opportun que je vous fasse part de mon opinion personnelle là-dessus.

Le sénateur Kolber: Très bien.

Le sénateur Oliver: C'est un politique.

Le président: Messieurs, merci beaucoup d'être venus nous rencontrer ce matin. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir pris le temps de venir nous voir.

Honorables sénateurs, le témoin suivant est M. David Brown, président de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.

Monsieur Brown, merci d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer. C'est votre première comparution devant le comité, mais votre prédécesseur a eu la gentillesse de nous rencontrer à plusieurs occasions pendant son mandat. Nous sommes ravis de vous accueillir parmi nous et envisageons avec plaisir d'entendre vos remarques liminaires. Votre présentation sera suivie d'un certain nombre de questions que nous voudrions vous poser.

En passant, félicitations sur votre nomination — mais nous devrions peut-être plutôt vous offrir nos condoléances, je ne sais pas. Quoiqu'il en soit, vous avez assumé une tâche véritablement importante pour le compte de tous les investisseurs canadiens et nous vous en sommes reconnaissants. Ceux d'entre nous qui nous consacrons depuis des années à servir le public comprenons que c'est parfois une tâche ingrate.

M. David A. Brown, président, Commission des valeurs mobilières de l'Ontario: Je vous remercie, monsieur le président. Je suis l'objet alternativement de félicitations et de condoléances, selon les articles de presse du jour.

Je vous remercie de cette présentation, monsieur le président, et merci aux membres du comité de m'avoir invité à comparaître et à m'entretenir avec vous aujourd'hui. La principale raison de ma

to answer any questions that you or members of the committee might have for me as a securities regulator, but I thought that I would like to take advantage of the opportunity just to address a few opening remarks to you about some of the aspects of the MacKay report that have attracted considerable attention among the securities administrators in Canada.

My colleague, Jean Martel, President of la Commission des valeurs mobilières du Québec, appeared before you in Montreal on October 23. I have had an opportunity to review the prepared text of M. Martel's remarks, as well as the written submissions that accompanied his remarks, all of which I fully endorse. In my remarks I will amplify some of the points addressed in Mr. Martel's presentation: in particular, the role of the Canadian securities administrators in regulating the market activity of all financial institutions in Canada. This role is particularly significant in light of the recommendations in the MacKay report calling for improvement in measures to protect consumers of financial products in Canada.

Before addressing these issues specifically, I thought I should, first of all, talk a little bit about a national securities commission and some of the expressions of interest that have been in the press and elsewhere about one. This ties in to some of the suggestions that we as securities administrators would like to make in order to address the recommendations of increased consumer protection contained in the MacKay report.

Clearly, with ten separate securities regulators in Canada, and indeed there are 12 if you count the two territories, there is concern about the potential for a regulatory fragmentation of what is essentially a single capital market in Canada.

There have been various attempts throughout the years to achieve a national securities regulatory agency, and in fact four royal commissions and task forces over the last three decades have examined this issue and made recommendations for a national securities commission. The most recent of these was approximately two years ago.

It is, I believe, a matter of record that those initiatives were unsuccessful, partly due to the inability to satisfy jurisdictional concerns of the Province of Quebec and partly to satisfy concerns of some of the provinces that regional discrepancies could not be accommodated.

Interprovincial cooperation, though, has long been a focus of the securities regulators themselves and this has resulted in the creation of what the press and the financial community have dubbed a virtual national securities commission. This has been built around a system of mutual reliance, and indeed a proposed memorandum of understanding has now been published by all of the securities administrators across the country. It covers situations in which issuers or registrants find themselves in the position of having to deal with more than one securities regulator or, in other words, with more than one jurisdiction.

The memorandum of understanding indicates that each of the commissions across the country will be prepared to rely on the analysis or review and recommendations of the staff in the principal jurisdiction for the particular issuer or registrant. If an

venue est de répondre aux questions que vous, les membres du comité, pourriez vouloir me poser en tant que responsable des valeurs mobilières, mais j'aimerais saisir cette occasion pour dire quelques mots sur certains éléments du rapport MacKay qui ont suscité une attention considérable de la part des administrateurs des valeurs mobilières du Canada.

Mon collègue, Jean Martel, le président de la Commission des valeurs mobilières du Québec, a comparu devant vous le 23 octobre, à Montréal. J'ai eu l'occasion de lire le texte de sa déclaration ainsi que la documentation qui l'accompagnait, et je souscris entièrement à ses propos. Je reprendrai dans mon exposé certains des éléments traités par M. Martel, en particulier le rôle des administrateurs canadiens des valeurs mobilières à l'égard de la réglementation de l'activité sur le marché de toutes les institutions financières du pays. Ce rôle revêt une importance particulière à la lumière des recommandations du rapport MacKay préconisant une meilleure protection des consommateurs de produits financiers au Canada.

Avant de traiter de ces questions, j'aimerais tout d'abord dire quelques mots sur l'éventuelle création d'une commission nationale des valeurs mobilières dont il a été question dans la presse et ailleurs. Cette idée n'est pas sans rapport avec certaines suggestions que nous, les administrateurs des valeurs mobilières, formulons en réponse aux recommandations du rapport MacKay prônant une meilleure protection du consommateur.

À l'évidence, l'existence au Canada de dix autorités réglementaires distinctes en matière de valeurs mobilières, et même 12 si l'on compte les deux territoires, engendre un risque de fragmentation réglementaire de ce qui est, à toutes fins pratiques, un seul et même marché canadien des capitaux.

Diverses tentatives ont été faites au fil des ans pour établir un organisme de réglementation national et, de fait, au cours des 30 dernières années, quatre commissions royales et groupes de travail se sont penchés sur la question et ont recommandé une telle commission nationale. Ce fut le cas il y a encore deux ans environs.

On sait que ces initiatives n'ont pas abouti, en partie à cause des préoccupations constitutionnelles du Québec et en partie à cause du souci de certaines provinces de préserver les particularités régionales.

Cependant, les autorités de réglementation elles-mêmes privilégient de longue date la coopération interprovinciale, à tel point que la presse et les milieux financiers parlent de l'existence d'une commission nationale virtuelle. Les commissions provinciales se partagent les rôles, ce partage ayant maintenant été entériné par un protocole d'entente signé par tous les administrateurs des valeurs mobilières du pays. Ce protocole régit les cas où les émetteurs ou déposants ont à traiter avec plus d'une commission des valeurs mobilières, ou, en d'autres termes, avec plus d'une province.

Ce protocole d'entente dit que chacune des commissions du pays s'en remet à l'analyse et aux recommandations des responsables de la juridiction principale de l'émetteur ou du déposant. Si l'émetteur d'un prospectus, par exemple, souhaite

issuer of a prospectus, for instance, wishes to qualify that prospectus in more than one jurisdiction across the country, the issuer will only have to deal with the principal regulator — basically, the jurisdiction in which the head office is located.

The securities commissions of the provinces other than the principal jurisdiction agree that they will normally accept and rely on the recommendations of the staff given in the principal jurisdiction.

This virtual national securities commission means that issuers and registrants and others that have to deal with the security system will normally have to deal with only one jurisdiction. It has the strength of having the full participation of all jurisdictions, including the Province of Quebec, and it allows for sensitivities to regional realities.

Coming back then to the MacKay report, and the MacKay report's identification of the need to strengthen protection of consumers of financial services, this is an issue that has also been very high on the priority list of the Canadian securities administrators. We have been seeking ways to bring greater efficiencies to the marketplace to eliminate duplication, some of which is identified in the MacKay report, but principally to fill some regulatory gaps that are also identified in the MacKay report.

One of the challenges, of course, arises from the constitutional division of powers in Canada. As we all know, regulatory and legislative jurisdiction over banks and banking is the exclusive purview of the federal Parliament. Courts have awarded securities regulation to the provinces under the "property and civil rights" power. Trust companies and insurers are regulated in accordance with the jurisdiction of incorporation.

The result has been that the regulatory field has been divided along institutional lines rather than by category of activity or business. We have seen in recent years that the role of market participants has changed dramatically since the present regulatory structure was put in place. In large measure, these changes were facilitated by the demolition of the four pillars concept approximately ten years ago.

We now have a financial marketplace where domestic and foreign banks, securities dealers, trust and insurance companies, credit unions and other intermediaries offer many similar services, but under quite different regulatory regimes. In fact, the left-hand sides of the balance sheets of most of these players are virtually identical. The business activities of banks and their investment dealers and trust subsidiaries are becoming increasingly integrated.

We, as the Canadian securities administrators, are currently examining whether it is time that we should be rethinking the regulatory split, that regulatory responsibility should be divided according to business activity and not by institutional type. We think, for example, that it is unlikely that the regulation of banks exclusively by federal authorities and the exclusive regulation of their wholly owned investment-dealer subsidiaries by the

faire reconnaître ce prospectus dans plus d'une province, il n'aura à traiter qu'avec l'autorité réglementaire principale — normalement celle de la province où est situé le siège social.

Les commissions des valeurs mobilières des autres provinces s'engagent à accepter, sauf exception, les recommandations de la province principale.

Cette commission nationale virtuelle signifie que les émetteurs et déposants et autres n'auront normalement à traiter qu'avec une seule commission des valeurs mobilières. L'atout de ce système est que toutes les provinces et tous les territoires y participent pleinement, y compris le Québec, tout en permettant aux particularités régionales de s'exprimer.

Pour en revenir, donc, au rapport MacKay et à sa recommandation de renforcer la protection des consommateurs de services financiers, c'est là un sujet qui figure en bonne place sur la liste des priorités des administrateurs canadiens des valeurs mobilières. Nous cherchons à rationaliser les services en évitant les chevauchements, dont certains sont mis en lumière dans le rapport MacKay, mais surtout à combler quelques lacunes réglementaires mises également en évidence par MacKay.

L'une des difficultés, bien entendu, découle de la séparation constitutionnelle des pouvoirs au Canada. Comme chacun sait, la compétence réglementaire et législative sur les banques et les services bancaires appartient exclusivement au Parlement fédéral. La jurisprudence a octroyé la réglementation des valeurs mobilières aux provinces sous la rubrique «propriété et droit civil». Les compagnies fiduciaires et d'assurance sont assujetties aux règlements de la province dans laquelle elles sont constituées en société.

Il en résulte que le champ réglementaire est divisé sur une base institutionnelle plutôt que par catégories d'activité. Or, le rôle des acteurs sur le marché a énormément évolué depuis que la structure réglementaire actuelle a été mise en place, surtout ces dernières années. Ces changements ont été largement facilités par la démolition du concept des quatre piliers il y a une dizaine d'années.

Nous avons maintenant un marché financier où les banques nationales et étrangères, les courtiers en valeurs mobilières, les compagnies de fiducie et d'assurance, les caisses de crédit et d'autres intermédiaires offrent des services très similaires, mais selon des régimes réglementaires sensiblement différents. De fait, la partie gauche des bilans de la plupart de ces acteurs est virtuellement identique. Les activités commerciales des banques et de leurs filiales d'investissement et de fiducie deviennent de plus en plus intégrées.

Nous, en tant qu'administrateurs canadiens des opérations boursières, nous demandons actuellement s'il n'est pas temps de repenser la scission réglementaire, s'il ne serait pas opportun de répartir la responsabilité réglementaire selon l'activité plutôt que selon le type de société. Nous considérons, par exemple, qu'il est peu probable que la réglementation exclusive des banques par les autorités fédérales et la réglementation exclusive par les provinces

provinces will produce the best regulatory result. Clearly, we believe that the state of affairs has contributed to the concern about consumer protection set out in the MacKay report.

Much of our thinking has been influenced by the new regulatory system that has just been implemented in Australia. As the committee members may be aware, effective on July 1 of this year, the regulatory system in Australia was reorganized into two separate regulators — a prudential regulator, which concentrates only on the safety and soundness of market participants, and a market regulator, which regulates the market activity of all financial service providers.

In the Canadian context, OSFI would be the natural choice for the prudential regulator. That is currently OSFI's principal thrust, and indeed, OSFI currently has very little involvement in market regulation. We believe that the prudential regulation of provincial trust companies and insurers by provincial bodies should also be slowly transferred or migrated over to the federal authorities by provincial agreement.

Clearly, we also believe that the security commissions through the Canadian securities administrators would be the natural choice to regulate the market activity of all financial players. It is essentially what the securities administrators do. We have the regulatory systems and infrastructure in place. Our mutual reliance system has created a national system of harmonized regulation across the country with the regional presence necessary to accommodate differences in local practices.

Under this model, the securities commissions would assume responsibility for the market practices of all financial institutions, including banks, trust companies, insurance companies and credit unions, and would set the standards for portfolio management for all pools of capital — not just mutual funds, but including pension funds and segregated insurance funds.

Over the next few months, the Canadian securities administrators will continue to develop these concepts and to discuss them with our provincial governments. Our objective will be to be in a position to submit proposals to the federal authorities, so that they can be factored into the continuing consideration of the MacKay report.

Mr. Chairman, the other issue addressed in Mr. Martel's remarks on which I wish to comment concerns the statements in the MacKay report about Canada's role in the international regulation of securities markets. Again, I specifically adopt and support the comments made by my colleague from Quebec.

As Canada's newest securities regulator, I was pleasantly surprised at the stature that we Canadians enjoy internationally. The positions that Canadians occupy in the world securities bodies and the influence that we are able to bring to bear on major policy

des filiales de placements financiers qu'elles possèdent à 100 p. 100 produisent les meilleurs résultats. Nous pensons que cet état de chose alimente les craintes relatives à la protection du consommateur énoncées dans le rapport MacKay.

Notre réflexion a été largement influencée par le nouveau système réglementaire qui vient d'être mis en place en Australie. Comme les membres du comité le savent peut-être, depuis le 1^{er} juillet de cette année, le régime réglementaire en Australie a été restructuré en deux entités distinctes — une autorité réglementaire prudentielle, qui s'intéresse exclusivement à la solvabilité des acteurs du marché, et une autorité de réglementation commerciale, qui régit l'activité commerciale de tous les fournisseurs de services financiers.

Dans le contexte canadien, le BSIF serait le candidat naturel pour la réglementation prudentielle. C'est actuellement l'essentiel de sa mission, et d'ailleurs le BSIF n'intervient que très peu dans la réglementation commerciale. Nous pensons que la réglementation prudentielle des sociétés fiduciaires provinciales et des compagnies d'assurance devrait également être graduellement transférée aux autorités fédérales, avec le consentement des provinces.

Nous pensons aussi que les commissions des valeurs mobilières seraient les candidats naturels pour réglementer l'activité commerciale de tous les acteurs financiers. C'est là essentiellement la vocation des administrateurs des valeurs mobilières. Nous avons déjà en place pour cela les systèmes et l'infrastructure réglementaire. Notre système de réciprocité a engendré un ensemble national de règlements harmonisés, avec la présence régionale nécessaire pour tenir compte des pratiques locales.

Selon ce modèle, les commissions des valeurs mobilières seraient responsables des pratiques commerciales de toutes les institutions financières, soit les banques, les compagnies fiduciaires, les compagnies d'assurance et les caisses de crédit, et fixeraient les normes de gestion de portefeuille de tous les bassins de capitaux — pas seulement les fonds communs de placement, mais aussi les fonds de pension et les fonds distincts des compagnies d'assurance.

Au cours des prochains mois, les administrateurs canadiens des valeurs mobilières continueront à travailler sur ces concepts et en discuteront avec leurs gouvernements provinciaux respectifs. Notre objectif est d'être en mesure de soumettre des propositions aux autorités fédérales, afin qu'elles puissent être prises en considération relativement aux suites à donner au rapport MacKay.

Monsieur le président, l'autre élément abordé par M. Martel dont j'aimerais traiter concerne le rôle du Canada dans la réglementation internationale des marchés boursiers dont le rapport MacKay fait état. Encore une fois, je fais entièrement miens les propos de mon collègue du Québec.

Étant l'administrateur canadien le plus récemment nommé, j'ai été agréablement surpris par le prestige, dont nous, les Canadiens, jouissons dans le monde. Les postes que les Canadiens occupent dans les organes de réglementation mondiaux et l'influence que

issues are far greater than our proportionate share of world capital markets would support.

Clearly, the world views us as having a single securities regulatory system, which is administered regionally by provincial securities regulators and which imposes some of the most advanced securities regulatory systems to be found anywhere in the world.

As M. Martel pointed out, he has just been elected as vice-chair of the executive committee of IOSCO, which is the international securities organization with approximately 96 member countries, and I was recently elected as the vice-chair of the technical committee of IOSCO. Mr. Joe Oliver, who is the president of the Investment Dealers Association of Canada, is the chairman of the advisory committee of SROs within IOSCO, and the staff of the OSC sit on all of the working committees of IOSCO. So, clearly, Canada plays a very important role in the international coordination of securities regulations.

Mr. Chairman, I shall stop there. I would be pleased to answer any questions that any of the committee members might have.

The Chairman: Thank you, Mr. Brown. Before turning to Senator Di Nino and then to Senator Austin, may I ask you one question? It may reflect that part of my life spent trying to get federal-provincial agreements — which may account for my optimism not being quite as good as yours, although, given the lack of success with the national securities commission, I suspect that you are not far behind me.

I understand how, theoretically, it would be ideal to separate market regulation and give that to the securities administrators and give prudential regulation to the federal government and specifically to OSFI, but do you have any evidence that we can be any more successful in accomplishing that than we have been in accomplishing a national securities commission?

I can certainly understand that most provincial governments would be prepared to accept the one-way transfer from the federal government to them. My question is whether there is any suggestion at all that the provinces would be prepared to give up the element of prudential regulation that several of them now have.

Mr. Brown: There are some very encouraging signs, Mr. Chairman, that that is already taking place. At least two of the provinces have already concluded agreements with Ottawa to transfer some of the prudential regulation over to Ottawa.

The Chairman: Can you identify those provinces?

Mr. Brown: Yes, I believe Manitoba and Alberta have already concluded agreements with Ottawa. Ontario, as you know, approximately one year ago today, as a matter of fact, moved away from the equals approach, which had been a very serious thorn in the sides of most persons trying to operate trust and insurance businesses; now Ontario has had discussions with Ottawa about transferring the prudential regulation to Ottawa.

nous exerçons sur les grandes décisions sont nettement disproportionnés par rapport à notre part du marché mondial des capitaux.

À l'évidence, le monde nous considère comme ayant un système de réglementation des valeurs mobilières unique administré à l'échelle régionale par des autorités provinciales et imposant certaines des normes les plus rigoureuses du monde.

Comme M. Martel l'a signalé, il vient d'être élu vice-président du bureau exécutif de l'OICV, l'Organisation internationale des commissions de valeurs qui compte quelque 96 pays membres, et j'ai été récemment élu vice-président de son comité technique. M. Joe Oliver, le président de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières est le président du comité consultatif des OAR auprès de l'OICV et le personnel de la CVMO siège à tous les comités de travail de l'organisation internationale. Ainsi, le Canada joue manifestement un rôle très important sur le plan de la coordination internationale de la réglementation des valeurs mobilières.

Je m'en tiendrai là, monsieur le président. Je serai ravi de répondre à toutes les questions que les membres du comité pourraient avoir.

Le président: Je vous remercie, monsieur Brown. Puis-je vous poser une question avant de donner la parole au sénateur Di Nino puis au sénateur Austin? Elle trahira peut-être le fait que j'ai passé une bonne partie de ma vie à essayer de conclure des accords fédéraux-provinciaux — ce qui fait que mon optimisme n'est peut-être pas aussi grand que le vôtre, encore que, vu l'impasse concernant une commission nationale des valeurs mobilières, je soupçonne que vous n'êtes peut-être pas très loin derrière moi.

Je vois bien qu'il serait, théoriquement, idéal de séparer la réglementation commerciale et de la confier aux commissions des valeurs boursières et de céder la réglementation prudentielle au gouvernement fédéral, particulièrement au BSFI, mais sur quoi vous fondez-vous pour penser qu'il y a davantage de chances d'y parvenir que de créer une commission nationale des valeurs mobilières?

Je conçois très bien que la plupart des gouvernements provinciaux seraient ravis d'un transfert à sens unique de pouvoirs fédéraux vers les provinces. Ma question est de savoir dans quelle mesure les provinces seraient prêtes à céder l'élément de réglementation prudentielle que plusieurs d'entre elles possèdent.

M. Brown: On voit déjà quelques signes très encourageants de cela, monsieur le président. Au moins deux des provinces ont déjà conclu des ententes avec Ottawa en vue de transférer une partie de la réglementation prudentielle.

Le président: Pouvez-vous nommer ces provinces?

M. Brown: Oui, je crois que le Manitoba et l'Alberta ont déjà conclu des ententes avec Ottawa. L'Ontario, comme vous le savez, a d'ailleurs renoncé il y a un an environ à la notion d'égalité, qui était une grosse épine dans le flanc des compagnies de fiducie et d'assurance; l'Ontario a maintenant entamé des pourparlers avec Ottawa au sujet du transfert de la réglementation prudentielle au gouvernement fédéral.

We have had discussions with the staff of our own masters here in Ontario, and they seem to be quite intrigued by the prospects that we are talking about; so we are quite encouraged with the discussions we have had so far.

Senator Di Nino: My question really follows on the same line. Could you give us an update as to where the national securities commission talks or discussions or negotiations are at this point?

Mr. Brown: As far as I know, there are no discussions about a formal national securities commission going on at the present time. All of our efforts as securities administrators, and supported by our respective governments, including, as I understand it, the government of the Province of Quebec, have been focusing on putting the securities commissions together in a contractual way on a harmonized, cooperative basis, to create, as I said, what has been called the "virtual national securities commission." I know of no initiatives that are currently under way for a national commission.

I personally would be quite reluctant at this point to see a discussion of a national securities commission re-emerge. I say that for this reason: As your chairman indicated, I have only been the chair of the Ontario commission for six months. One thing I discovered soon after taking office was that there was virtually a two-year hiatus in the securities regulation in Canada in addressing the very serious issues that are before the securities regulators. That was just the result of the evolving markets, which I know you have spent a great deal of time discussing, but, during the period of discussion of a national securities regulator, things virtually ground to a halt.

I would be reluctant to see that same hiatus again when I think we are making such great strides with a virtual national commission. I would much rather see us get on with the agenda and try to catch up to where we should have been.

Senator Di Nino: Would you just clarify for me the difference between a virtual commission and an agreed-upon contractual relationship?

Mr. Brown: This is a contractual relationship in the sense that a memorandum of understanding has now been agreed to by each of the provinces. A number of the provinces, Ontario included, have a procedure whereby memoranda of understanding go out for public comment; being in the public-comment phase right now, we have not signed the memorandum of understanding, but I fully expect that within the next month or two that will be available to be signed.

So we do have a contractual arrangement, if you like. It does not go the full way to totally integrating all of the commissions. We have only chosen three of the major areas where we deal with issuers and registrants, but what has also happened is that the staffs of the commissions across the country are becoming much more unified.

In fact, we are hosting in Ontario in three weeks' time a prospectus review school, if you like, and each commission is sending its prospectus reviewers to Toronto, and each commission is sending some of the senior people to run a four-day school on prospectus review.

Nous avons eu des entretiens avec des responsables de notre ministère de tutelle, ici, en Ontario, et ils semblent très intrigués par les perspectives que nous évoquons; les discussions que nous avons eues jusqu'à présent sont plutôt prometteuses.

Le sénateur Di Nino: Ma question se situe dans le même ordre d'idées. Pourriez-vous nous faire le point des pourparlers ou négociations en vue d'une commission nationale des valeurs mobilières?

M. Brown: À ma connaissance, il n'y a pas de pourparlers en cours à l'heure actuelle. Tous nos efforts, en tant qu'administrateurs des valeurs mobilières, avec l'appui de nos gouvernements respectifs dont, que je sache, celui du Québec, ont visé à établir un cadre harmonisé et coopératif de manière à créer, comme je l'ai dit, ce que l'on peut qualifier de «commission nationale virtuelle des valeurs mobilières». Je n'ai connaissance d'aucune initiative actuellement en cours visant à établir une commission nationale.

Je serais personnellement très réticent à voir redémarrer un débat sur une commission nationale. Ma raison est simple: comme votre président l'a dit, je préside la commission ontarienne depuis seulement six mois. Or, j'ai découvert peu après mon entrée en fonction que la réglementation des valeurs mobilières a virtuellement accumulé un retard de deux ans dans la recherche de solutions aux problèmes très sérieux qui se posent. Ces problèmes résultent de l'évolution du marché, dont vous avez longuement traité ici, mais durant toute la période de la discussion sur une commission nationale, tout le reste est pratiquement resté en plan.

Je serais réticent à voir cette immobilité se reproduire à un moment où nous faisons tant de progrès vers une commission nationale virtuelle. Je préférerais de loin que l'on s'attaque au plan d'action pour rattraper le retard.

Le sénateur Di Nino: Pourriez-vous me préciser la différence entre cette commission virtuelle et une relation contractuelle par consentement?

M. Brown: Il s'agit d'une relation contractuelle en ce sens qu'un protocole d'entente a maintenant été accepté par chacune des provinces. Un certain nombre de provinces, dont l'Ontario, procèdent actuellement à une consultation publique sur ce protocole; cette phase est actuellement en cours et nous n'avons pas encore signé le protocole d'entente, mais je compte qu'il le sera dans les deux prochains mois.

Nous avons donc une entente contractuelle, en quelque sorte. Ce n'est pas une intégration complète de toutes les commissions. Nous n'avons choisi que trois domaines de la réglementation des émetteurs et déposants de prospectus, mais nous uniformisons également la formation du personnel des commissions à travers le pays.

De fait, l'Ontario organise pendant trois semaines un stage d'évaluation de prospectus, à Toronto, auquel chaque commission va dépêcher ses évaluateurs, chacune détachant certains de ses responsables pour organiser un stage de quatre jours en évaluation de prospectus.

So what we are expecting will happen from that is that, when an issuer files a prospectus in any province across the country and wants to have it qualified across the country, the staff in the jurisdiction where the prospectus is filed will review the prospectus, approve the prospectus and then communicate their approval to all of the other commissions, and the other commissions will rely on that approval rather than having their own staff look at it.

So, essentially, we have for that process, I think, a national securities commission with the regional offices in every province.

Senator Di Nino: Would there be some sharing of information between the different jurisdictions on the potential issuers of securities?

Mr. Brown: Yes, there is a tremendous amount of sharing that goes on at the present time, and there are many policy issues that are now being addressed jointly by the commissions across the country. We had a meeting in P.E.I. three weeks ago. There were 22 policy items on the agenda that are now being worked on cooperatively by all of the commissions across the country.

Senator Di Nino: From a practical standpoint, Canada has had a black eye, in effect, over some issuance of securities from one coast to the other, particularly Bre-X, of course. Is this virtual commission going to help us in making sure that that does not happen? Or will it at least lessen the opportunity of this happening?

Mr. Brown: It is very difficult to say. I would hope that it would enable us to uncover a Bre-X problem at an earlier stage than we did. I think it would be going too far to say that even a national securities commission would prevent that kind of fraud.

Senator Di Nino: From what you are saying, this virtual commission will be able to address some of the issues that the national one would. Is there not also the fact that we do not have a national securities commission affecting or costing us business from those who wish to issue shares that would go elsewhere?

Mr. Brown: No, we have seen no evidence that that is affecting us, Senator. No, none at all.

Senator Oliver: Mr. Brown, you mentioned the presentation that we heard in Montreal. You should also know that we heard from regulators in Western Canada last week; we had a very useful exchange with them on this virtual national securities commission.

I have two questions on points that were raised before the MacKay task force by the former superintendent, Michael Mackenzie, and I would like you to comment on them. He raised the matter of securities regulation in his submission to the task force. Among other things, he was concerned that, if there were a solvency threatening loss in derivatives trading, such as the case of the Barings Bank, foreign markets would become very concerned about the lack of integration between the bank and securities supervision. Can you comment on how realistic his concern was?

Nous escomptons ainsi que, lorsqu'un émetteur dépose un prospectus dans une province quelconque et veut le faire accepter à l'échelle nationale, le personnel de la province où le prospectus est déposé l'évaluera, l'approuvera et communiquera son agrément à toutes les autres commissions, cette dernière se fiant à cet aval au lieu que leur personnel refasse le travail.

Donc, à toutes fins pratiques, pour ce qui est de ce processus, nous avons une commission nationale des valeurs mobilières avec un bureau régional dans chaque province.

Le sénateur Di Nino: Y aura-t-il un partage de renseignements entre les différentes commissions sur les émetteurs potentiels de valeurs?

M. Brown: Oui, il y a déjà énormément de partage et les commissions à travers le pays se penchent déjà conjointement sur quantité d'enjeux. Nous avons tenu une conférence dans l'Île-du-Prince-Édouard il y a trois semaines. Il y avait 22 sujets de politique à l'ordre du jour sur lesquels toutes les commissions du pays travaillent actuellement de concert.

Le sénateur Di Nino: Sur le plan concret, la réputation du Canada a été entachée par l'émission de valeurs douteuses d'une côte à l'autre, en particulier par l'affaire Bre-X. Est-ce que cette commission virtuelle permettra de prévenir ce genre de chose, ou du moins de réduire le risque d'une répétition?

M. Brown: C'est très difficile à dire. J'espère que cela nous permettra de déceler plus rapidement un problème de type Bre-X. Mais je pense que même une commission nationale ne pourrait pas prévenir ce genre de fraude.

Le sénateur Di Nino: D'après ce que vous dites, cette commission virtuelle pourrait faire à peu près la même chose qu'une commission nationale. N'est-il pas vrai que l'absence d'une commission nationale des valeurs mobilières nous coûte en détournant du Canada certains émetteurs d'actions?

M. Brown: Non, je n'ai vu aucun indice de cela, sénateur. Non, pas du tout.

Le sénateur Oliver: Monsieur Brown, vous avez fait état de la présentation que nous avons entendue à Montréal. Sachez que nous avons également entendu la semaine dernière les responsables des commissions de l'Ouest; nous avons eu avec eux un échange très intéressant sur cette commission nationale virtuelle des valeurs mobilières.

J'ai deux questions sur des points soulevés devant le groupe de travail MacKay par l'ancien surintendant, Michael Mackenzie, et j'aimerais votre avis à leur sujet. Dans son mémoire au groupe de travail, il a soulevé la question de la réglementation des valeurs mobilières. Il a dit, entre autres, que les marchés étrangers seraient très préoccupés par l'absence d'intégration entre le contrôle sur les banques et le contrôle sur les valeurs mobilières dans l'éventualité de pertes sur le marché dérivé menaçant la solvabilité d'une banque, comme c'est arrivé à la banque Barings. Dans quelle mesure cette préoccupation est-elle justifiée?

Mr. Brown: I think the proposal that we are talking about will address Michael's concern, but I have not spoken to him about these proposals. What we are suggesting is that there be a single prudential regulator.

Senator Oliver: So far, only two provinces have agreed to do that, though; so it is still fragmented. Did you not say that only two provinces have agreed to have OSFI become the prudential regulator?

Mr. Brown: Only two have signed agreements so far. Our indication from preliminary discussions is that many more of the provinces are very interested in this.

Senator Oliver: Including Ontario?

Mr. Brown: Including Ontario, yes. Very much so. If we are successful in the model that we are talking about, then I think Michael Mackenzie's concerns will be quite nicely handled, because we will have a single regulator who is responsible for the solvency of all financial institutions across the country.

With respect to securities dealers, there will have to be some shared responsibility so long as the securities commissions are responsible for the Canadian Investor Protection Fund — and we have just heard from the CDIC. Of course, the Canadian Investor Protection Fund is the industry's protection fund for securities dealers. So as long as that responsibility remains with the securities commissions, there would be some shared responsibility.

However, what we are proposing is that the prudential regulator, and we are suggesting that OSFI is the natural choice, would be responsible for the safety and soundness of all financial institutions, including the securities dealer subsidiaries of banks that are doing the derivatives trading that Michael was talking about.

Senator Oliver: When do you think we might see it come to pass that everyone is in agreement and OSFI is, in fact, the single prudential regulator? Before the millennium?

Mr. Brown: Yes. Our target would be to do it sometime during the course of 1999, if we can maintain the momentum that we think we have going at the present time.

Senator Oliver: That is encouraging. The second point that Mackenzie made to the MacKay task force was that with banks carrying on an extensive bond and derivatives trading business on their own books, and with the expansion into the mutual fund business, the federal regulator would be required to duplicate the securities expertise of the provincial securities commissions.

Mr. Brown: Again, that is exactly why we have started our thinking down the road that we have talked about. The MacKay task force talked about a federal regulator, presumably an expanded OSFI, assuming much more responsibility for market conduct and consumer protection. Obviously, that is something that OSFI would be capable of doing, although it would require a significant injection of additional funding; they would also have to expand into areas that we are already doing, but, if it was thought the better way to go, they could develop the types of staff that we

Mr. Brown: Je pense que la proposition dont nous parlons devrait répondre à la préoccupation de Michael, mais je ne lui en ai pas parlé. Nous proposons une autorité de réglementation prudentielle unique.

Le sénateur Oliver: Mais, jusqu'à présent, seules deux provinces l'ont acceptée; cette réglementation est donc toujours fragmentée. N'avez-vous pas dit que seules deux provinces ont admis que le BSIF devienne l'autorité réglementaire prudentielle?

Mr. Brown: Seules deux ont signé des accords jusqu'à présent. Mais d'après les discussions préliminaires tenues, beaucoup d'autres provinces sont très intéressées.

Le sénateur Oliver: Y compris l'Ontario?

Mr. Brown: Oui, y compris l'Ontario. Tout à fait. Si nous réussissons à mettre en place le modèle dont nous parlons, je pense que cela répondra tout à fait aux préoccupations de Michael Mackenzie, car nous aurons une autorité unique responsable de la solvabilité de toutes les institutions financières du pays.

Pour ce qui est des courtiers en valeurs mobilières, il faudra un partage des responsabilités aussi longtemps que les commissions des valeurs mobilières seront responsables du Fonds canadien de protection des épargnants — et nous venons d'entendre l'avis de la SADC. Le Fonds canadien de protection des épargnants, comme on sait, est le fonds qui indemnise les clients des courtiers. Aussi longtemps que cette responsabilité appartiendra aux commissions des valeurs mobilières, il y aura cet élément de responsabilité partagée.

Cependant, notre proposition est que l'autorité réglementaire prudentielle, et nous disons que le BSIF serait le candidat naturel, serait responsable de la solvabilité de toutes les institutions financières, y compris les filiales de courtage des banques qui effectuent les opérations sur les produits dérivés dont parlait Michael.

Le sénateur Oliver: Quand pensez-vous que tout le monde se mettra d'accord et que le BSIF deviendra réellement l'autorité réglementaire prudentielle nationale? Avant le millénaire?

Mr. Brown: Oui. Nous visons l'année 1999, si nous pouvons maintenir l'élan que nous pensons avoir actuellement.

Le sénateur Oliver: C'est encourageant. Le deuxième élément abordé par Mackenzie devant le groupe de travail MacKay est que l'autorité réglementaire fédérale devra acquérir la même compétence en matière de valeurs mobilières que les commissions provinciales, vu que les banques se livrent pour leur propre compte au négoce d'obligations et de produits dérivés et se lancent dans les fonds communs de placement.

Mr. Brown: C'est précisément ce qui a motivé notre réflexion. Le groupe de travail MacKay envisage de confier à une autorité réglementaire fédérale, probablement un BSIF élargi, une plus grande responsabilité à l'égard de la conduite sur le marché et de la protection du consommateur. Le BSIF en serait certainement capable, mais il aurait besoin pour cela d'un budget nettement accru; il devrait aussi élargir son activité à ces domaines que nous couvrons déjà, mais si on le jugeait opportun, il pourrait lui aussi se doter de spécialistes en matière d'évaluation de prospectus et

have doing prospectus review and licensing and market conduct and ethics and so on. However, it seemed to us that that was an unnecessary expense, because the securities commissions already have that infrastructure and the personnel in place.

Senator Oliver: You mentioned that one reason we have regulatory fragmentation is that there was a fear that the federal regulators would not be sensitive enough to some of the provincial concerns. Is that sensitivity problem not going to arise once again?

Mr. Brown: Well, it would arise, I submit, if the decision were to be to have OSFI become the market regulator, because I think OSFI would not be able to do it without regional presence for that very reason. It is another reason why we think that the securities regulators are ideally positioned because of their provincial locations.

Senator Austin: Mr. Brown, it is a very interesting concept that you bring us and one that I am sure takes us quite away from the MacKay recommendations. Perhaps you could give me your thoughts on one of those recommendations, based on your experience as a regulator, and in the context of your presentation.

The MacKay report suggests that OSFI should include within its purview a responsibility for fostering competition. What do you think of that recommendation, first of all, and in your new matrix, would that be a function that would be adopted by the new securities regulatory or market regulatory regime?

Mr. Brown: To answer the second part of your question first, the theory on which securities regulation proceeds at the present time is to have very few restrictions or barriers to entry into the securities field. Our regulatory approach is based on transparency; we require market participants to tell all and let the market decide. So there are very few barriers. Indeed, just since you asked the question, I have been trying to think of barriers to enter, and I cannot think of any at the present time. We have licensing requirements, obviously.

Senator Austin: Capital sufficiency.

Mr. Brown: And capital sufficiency, but those are available to anyone who wishes to take the Canadian securities course, pass the exams and become certified, or anyone who has sufficient capital.

As to the other part of your question, it is not something that I think that securities administrators do now and it is not something I think could be easily adapted.

Senator Austin: Could I just add to your answer that the present securities regulatory regime also is post-audit on new products and innovation. You do not try to pre-audit or pre-approve. You let the market decide and you see how these new products operate. Is that correct?

Mr. Brown: That is correct. As long as we are comfortable that the risks of the product and the full ramifications of an investment in the product are explained in language that a prospective

de conduite sur le marché et d'éthique et cetera. Cependant, cela nous a paru être une dépense inutile, car les commissions des valeurs mobilières possèdent déjà cette infrastructure et ce personnel.

Le sénateur Oliver: Vous avez indiqué que l'une des raisons de la fragmentation réglementaire actuelle est la crainte que l'autorité fédérale ne serait pas suffisamment sensible à certaines préoccupations provinciales. Ce problème de sensibilité ne va-t-il pas se poser de nouveau?

M. Brown: Il le pourrait, à mon avis, si la décision était de confier la réglementation du marché au BSIF, car ce dernier ne pourrait le faire sans une présence régionale, pour cette raison même. C'est un autre facteur qui nous amène à penser que les commissions des valeurs mobilières sont idéalement placées, du fait de leur implantation provinciale.

Le sénateur Austin: Monsieur Brown, c'est un concept très intéressant que vous nous soumettez et qui s'éloigne pas mal des recommandations de MacKay. Vous pourriez peut-être me donner votre avis sur l'une de ces recommandations, sur la base de votre expérience et dans le contexte de votre mémoire.

Le rapport MacKay préconise que le BSIF soit chargé de promouvoir la concurrence. Que pensez-vous de cette recommandation, tout d'abord, et dans votre nouvelle matrice, cette fonction serait-elle assurée par le nouveau régime de réglementation des valeurs ou du marché?

M. Brown: Pour répondre d'abord à la deuxième partie de votre question, le principe actuellement suivi pour la réglementation des valeurs mobilières est d'avoir aussi peu de restrictions ou de barrières à l'entrée que possible. Notre approche réglementaire est fondée sur la transparence: nous exigeons des participants au marché une transparence complète, de façon à laisser le marché décider. Il y a donc très peu de barrières. D'ailleurs, depuis que vous avez posé la question, j'ai essayé de voir quelles barrières à l'entrée peuvent exister, et je n'en vois aucune aujourd'hui. Toutefois, il y a évidemment quelques conditions de licence.

Le sénateur Austin: Un capital suffisant.

M. Brown: Un capital suffisant, et les autres conditions peuvent être remplies par quiconque veut suivre le cours national en valeurs mobilières, passer les examens et se faire accréditer.

Pour ce qui est de l'autre élément de votre question, ce n'est pas quelque chose que les administrateurs des valeurs mobilières font aujourd'hui ni qu'ils pourraient faire facilement.

Le sénateur Austin: Pourrais-je ajouter à votre réponse que le régime réglementaire actuel des valeurs mobilières se contente d'une postvérification des nouveaux produits. Vous ne cherchez pas à effectuer de prévérification ou à exiger un agrément préalable. Vous laissez le marché décider et vous voyez comment ces nouveaux produits fonctionnent. Est-ce exact?

M. Brown: C'est juste. Du moment que nous sommes assurés que les risques du produit et toutes les ramifications d'un placement dans ces produits sont expliqués en langage

investor can understand, then we allow the product. That is exactly right.

Senator Austin: Would you go on with your answer, please.

Mr. Brown: In terms of whether or not OSFI can or should foster additional competition, clearly, fostering competition in our financial markets is a very desirable objective. I am afraid I cannot tell you whether OSFI has the ability to do that or whether that is something that has to be embedded in the legislation itself.

Senator Austin: But is it the role of a prudential regulator to foster competition as the MacKay report seems to encourage?

Mr. Brown: I would have thought not.

Senator Austin: In Australia, the Wallace report has resulted in the regime that you were describing, and there is much to observe there in how to operate; but my understanding is that that is a case where the state surrendered its role to the federal power in Australia. Is that correct?

Mr. Brown: Yes, that is correct. The Australian system actually happened in two steps. About ten years ago, the states agreed to a national securities commission in Australia on the basis that there be regional offices, and so, virtually, a national regulator took over the securities administration of each of the states and left the administrative personnel in place. That happened in about 1988.

The Wallace commission then recommended the change in the regulatory landscape so that there would be a single prudential regulator. As you know, Senator, the prudential regulator was pulled out of the Reserve Bank of Australia and was set up as the equivalent of OSFI, more or less, and then all of the market regulation for all financial institutions was vested in the national securities commission.

About a month ago I spent a week in Australia. It was just at the time the MacKay report came out. Everybody in Australia considers the MacKay report to be our Wallace report, and everybody was pleased to offer comparisons and contrasts between the two reports. I had a fascinating time talking to the banking administrators, the securities administrators and the investments regulatory organizations.

Senator Austin: I imagine you did. I wondered, because you are looking at Australia's new functional approach, whether part of the discussion in Australia also looked at the single regulatory approach of the U.K., the Blair government's new FSA.

Mr. Brown: There was a great deal of discussion on that very contrasting approach. A summary will not do it justice, because it is an extensive topic, but to put it briefly I think the Australians believe that FSA might work in a unitary state, but they are sceptical that it can even work in a unitary state. Nobody there thinks that it could work in a federal system.

Senator Austin: Maybe they have not noticed that the U.K. is now moving toward a federal type of system.

compréhensible par l'épargnant, nous autorisons le produit. C'est tout à fait juste.

Le sénateur Austin: Poursuivez avec votre réponse, s'il vous plaît.

M. Brown: Pour ce qui est du rôle du BSIF sur le plan de la promotion de la concurrence, cette dernière est manifestement très souhaitable dans nos marchés financiers. Je crains de ne pas pouvoir me prononcer sur la capacité du BSIF de faire cela ou sur l'opportunité de l'inscrire dans la loi elle-même.

Le sénateur Austin: Mais le rôle de l'autorité réglementaire prudentielle est-elle de promouvoir la concurrence, comme le semble le dire le rapport MacKay?

M. Brown: Il ne me semble pas.

Le sénateur Austin: En Australie, le rapport Wallace a engendré le régime que vous avez décrit, et l'on peut s'en inspirer à bien des égards; mais dans ce cas, les États ont cédé leur rôle au pouvoir fédéral australien. Est-ce exact?

M. Brown: Oui, c'est juste. Le régime australien a été mis en place en deux étapes. Il y a une dizaine d'années, les États ont accepté une commission nationale des valeurs mobilières à condition que celle-ci ait des bureaux régionaux, si bien que, virtuellement, une autorité nationale a repris l'administration des valeurs mobilières de chacun des États, laissant en place le personnel administratif. C'était aux alentours de 1988.

La commission Wallace a ensuite recommandé une modification du paysage réglementaire de façon à avoir une seule autorité prudentielle. Comme vous le savez, sénateur, la réglementation prudentielle a été retranchée de la Reserve Bank of Australia et confiée à l'équivalent du BSIF, plus ou moins, ensuite de quoi toute la réglementation commerciale des institutions financières a été confiée à la Commission nationale des valeurs mobilières.

J'ai passé une semaine en Australie il y a un mois environ. C'était juste au moment de la sortie du rapport MacKay. Tout le monde en Australie considère le rapport MacKay comme notre rapport Wallace et tout le monde s'est mis à recenser les similitudes et les différences entre les deux. J'ai eu des conversations fascinantes avec les administrateurs des banques, les administrateurs des valeurs mobilières et des organes de contrôle des investissements.

Le sénateur Austin: J'imagine. Puisque vous parlez de la nouvelle approche fonctionnelle australienne, est-ce qu'on a envisagé en Australie également l'approche réglementaire unique du Royaume-Uni, la nouvelle FSA du gouvernement Blair?

M. Brown: On parlait beaucoup de cette approche très différente. Il est difficile de résumer la teneur du débat car le sujet est complexe, mais en gros les Australiens considèrent que la FSE pourrait fonctionner dans un État unitaire, sous certaines conditions, mais personne ne semble penser que cela pourrait marcher dans un système fédéral.

Le sénateur Austin: Peut-être n'ont-ils pas remarqué que le Royaume-Uni se rapproche maintenant d'un système de type fédéral.

It is interesting that we see Australia going in one direction, the U.K. going in another, and the U.S. having overlapping systems between the currency comptroller and the Federal Reserve, and now you bring in a concept which certainly deserves a great deal of study, and which I hope this committee at some point in time will take a very specific look at.

I would like to turn to another topic completely that relates in a passing way to the consolidation of the banking system here, but impinges on securities. The question is whether there is any concern on your part that as the number of players decreases, if it does, that there will be an impact on capital markets, both the income, fixed income and equity sides, because you will have fewer participants in those markets. Is that something you have looked at?

Mr. Brown: Senator, yes, it is. It is something that we have considered both internally at the Ontario Securities Commission and nationally with the Canadian securities administrators.

First of all, as you know, there is no requirement in our legislation that a merger of two investment dealers be approved by us. We would have to approve the issuance of a licence, but that is based merely on concepts of whether or not the newly merged entity is fit to be a registrant. I suspect that will be fairly simple in the context of the two mergers that you are referring to.

First, we have concluded that size is not a factor in respect of our ability to regulate the markets. We think that our regulatory powers can be just as efficacious with a few players as with a number of players. That is the first point.

Second, we are encouraged that the Toronto Stock Exchange is looking at its particular model of demutualization. Assuming that they are able to achieve the objectives set out in their proposal, then the ability of a large or very large member of the stock exchange to influence the stock exchange's policies will have been diminished, or in fact, it will have been eliminated.

Third, we, with the Canadian securities administrators in Ontario taking the lead, are about to promulgate new rules permitting alternative trading systems, principally electronic trading systems, to come into Canada. We will give them the option of being licensed either as stock exchanges or as members of existing stock exchanges.

We see that as opening up Canada to competition in the world of stock exchanges. We expect that a number of players who already have the systems in place in other jurisdictions will come into Canada, so that we see that there will be a tremendous amount of competition in the stock exchange business. Again, we think that the ability of any one player to influence will be much diminished.

Then lastly, I think we all saw when the major banks started to buy up the major investment houses in 1987, 1988, that there were a number of new entities that were spawned as a result of that. Although no one can predict for certain, it would not surprise me if the mergers of the four investment dealers into two spawned that same type of activity.

Il est intéressant que l'Australie aille dans une direction, le Royaume-Uni dans une autre et que les États-Unis aient deux systèmes qui se chevauchent, le contrôleur de la monnaie et le Federal Reserve, et que vous arriviez maintenant avec un concept qui mérite certes un examen approfondi et sur lequel j'espère que notre comité voudra se pencher sérieusement.

J'aimerais aborder un sujet entièrement différent en rapport avec les regroupements bancaires chez nous et les répercussions sur les marchés boursiers. La question est de savoir si une diminution du nombre de joueurs aura un impact sur le marché des capitaux, tant celui des obligations que des actions, du fait qu'il y aura moins de participants dans ces marchés. Avez-vous réfléchi à cela?

M. Brown: Oui, sénateur. Nous y avons réfléchi tant à l'intérieur de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario qu'à l'échelle nationale, avec les autres administrateurs canadiens des valeurs mobilières.

Tout d'abord, comme vous le savez, notre loi n'exige pas que la fusion de deux courtiers en placements soit approuvée par nous. Nous aurons à accorder une licence, mais uniquement sur la base des conditions de compétence. J'ai l'impression que ce serait très simple dans le contexte des deux fusions dont vous parlez.

Premièrement, nous avons conclu que la taille n'est pas un facteur pour ce qui est de notre capacité de réglementer le marché. Nous pensons que nos pouvoirs réglementaires sont tout aussi efficaces avec peu de joueurs qu'avec une multitude. Voilà pour le premier point.

Deuxièmement, nous sommes rassurés de voir que la Bourse de Toronto envisage son modèle particulier de démutualisation. Dans la mesure où les objectifs contenus dans sa proposition seront remplis, la capacité d'un membre de très grosse envergure de la bourse d'influencer les politiques de celle-ci sera réduite et même entièrement supprimée.

Troisièmement, les administrateurs canadiens des valeurs mobilières, avec l'Ontario en tête, sont sur le point de promulguer de nouvelles règles autorisant l'introduction au Canada de nouveaux systèmes d'échange, principalement électroniques. Nous leur permettrons d'être agréés soit comme bourses soit comme membres de bourses existantes.

Nous pensons que cela ouvrira le Canada à la concurrence dans le monde boursier. Nous comptons qu'un certain nombre d'acteurs qui ont déjà des systèmes en place à l'étranger s'établiront au Canada, si bien qu'il y aura une concurrence énorme dans le secteur boursier. Encore une fois, cela réduira l'influence que peut exercer un acteur donné.

Enfin, nous avons vu que, lorsque les grandes banques ont commencé à racheter les grandes maisons de courtage en 1987, 1988, cela a suscité l'apparition de nombreuses entités nouvelles. Nul ne peut le prédire avec certitude, mais je ne serais pas surpris que les fusions des quatre courtiers en valeurs mobilières en deux déclenchent le même type d'activités.

Senator Austin: But the two would control a substantial part of the trading, if they were fully merged.

Mr. Brown: They would be responsible. Yes, they would be responsible for —

Senator Austin: — about 40 per cent of the trading.

Mr. Brown: Yes, they would be responsible for a substantial part of the trading. Absenting the types of rules that the Toronto Stock Exchange have in place, and that we are contemplating, it would be theoretically possible for one of the large dealers to internalize trades. With such an order flow, they could run a mini stock exchange internally.

Senator Austin: Exactly.

Mr. Brown: The existing rules of the Toronto Stock Exchange will not permit that, and we will.

Senator Austin: The Toronto Stock Exchange would prevent that internal trading because it would be contrary to membership rules.

Mr. Brown: That is correct, yes. That is right, and we will perpetuate rules designed to have that effect. Whether that will be the same as the rules that exist now depends a little bit on how these new systems develop.

Senator Austin: Lastly, how do you control the offering of securities on the Internet? How do you begin to deal with the regulatory problems of an open market system? There are a lot of products offered on the Internet. What happens when somebody in a Caribbean island is offering securities on the Internet into Canada?

Mr. Brown: You have hit on probably the single liveliest topic that we discuss at the IOSCO meetings, and we are also members of the Council of Securities Regulators of the Americas, which includes the entire Western hemisphere. IOSCO has just completed a task force report on the Internet, Internet offerings and Internet trading, and we in Canada have just in the last two weeks, I would say, issued for comment our own Internet trading and offering rules.

Essentially, we are trying to use the same philosophy of regulation electronically as we do with paper-based systems. We will be looking at where the offering emanates from and the jurisdiction in that home location will be primarily responsible.

It requires a tremendous amount of cooperation around the globe and as you know, it requires in some cases trying to find out where the true source is. There are rules that are designed to try to bring that into effect. I think we are at the very early stages of coming to grips with this, but every member of IOSCO seems to be committed to try to tie all of this together in a global way.

Senator Joyal: Mr. Brown, your colleague, Mr. Martel, mentioned to us that he was not contacted by the MacKay group, nor was he asked to submit a brief. Could you tell us if you were yourself contacted or if your predecessor was? Were your views conveyed to the MacKay group task force?

Mr. Brown: My situation may be a little different than my colleague, Jean Martel. When I was in private practice, I spent a fair amount of time talking to Mr. MacKay and members of his

Le sénateur Austin: Mais les deux contrôlèrent une bonne partie de l'activité si la fusion était intégrale.

M. Brown: Elles accaparaient, environ...

Le sénateur Austin: ... environ 40 p. 100 de l'activité.

M. Brown: Oui, elles seraient responsables d'une partie substantielle des échanges. En l'absence du type de règles qu'impose la Bourse de Toronto et que nous envisageons d'étendre, il serait théoriquement possible pour l'un des gros courtiers d'internaliser les opérations. Avec un tel flux de commandes, il pourrait avoir une mini bourse interne.

Le sénateur Austin: Exactement.

M. Brown: Les règles actuelles de la Bourse de Toronto ne le permettent pas et nous ne le ferons pas non plus.

Le sénateur Austin: La Bourse de Toronto empêcherait ces échanges internes car ce serait contraire aux règles d'appartenance.

M. Brown: C'est juste, oui. Et nous adopterons des règles ayant le même effet. Ces règles seront-elles exactement les mêmes que les règles actuelles, cela dépend en partie de la manière dont ces nouveaux systèmes vont évoluer.

Le sénateur Austin: Enfin, comment peut-on contrôler l'offre de valeurs mobilières sur l'Internet? Comment peut-on réglementer un marché aussi ouvert? Quantité de produits sont offerts sur l'Internet. Que se passe-t-il lorsque quelqu'un dans une île des Caraïbes offre de vendre des titres au Canada sur l'Internet?

M. Brown: Vous avez mis le doigt sur le sujet qui suscite les discussions les plus animées dans les réunions de l'OICV et nous sommes membres également du Council of Securities Regulators of the Americas, qui couvre tout l'hémisphère occidental. L'OICV vient de publier le rapport d'un groupe de travail sur l'Internet, les offres de valeurs sur l'Internet et les échanges sur l'Internet, et nous venons au Canada de publier pour avis nos propres règles en matière d'offres et d'échanges sur l'Internet.

En gros, nous essayons d'appliquer aux échanges électroniques la même philosophie qu'aux échanges sur papier. Nous examinerons d'où provient l'offre et les autorités de ce pays auront la responsabilité principale.

Cela exige une coopération extrêmement étroite dans le monde et, comme vous le savez, dans certains cas cela suppose de rechercher la source véritable. Il y a des règles destinées précisément à cela. Je pense que nous n'en sommes encore qu'à des amorces de solutions, mais tous les membres de l'OICV semblent résolus à essayer d'intégrer cela à l'échelle mondiale.

Le sénateur Joyal: Monsieur Brown, votre collègue, M. Martel, nous a dit ne pas avoir été contacté par le groupe MacKay, ni invité à présenter un mémoire. Est-ce que vous-même ou votre prédécesseur avez été contactés? Vos vues ont-elles été communiquées au groupe de travail MacKay?

M. Brown: Ma situation est peut-être un peu différente de celle de mon collègue, Jean Martel. Lorsque j'exerçais dans ma pratique privée, j'ai passé pas mal de temps à parler à

task force about some of the work that they were doing. When I became chair of the securities commission, I kept right on talking to them. I did not wait to be invited and so yes, I had a number of discussions with Mr. MacKay and with Mr. Gorbet and with others on the task force.

It is unfortunate, in a sense, that some of my other colleagues may not have had that opportunity, but I did more because of my own unique circumstances.

Senator Joyal: But was it in your capacity as Ontario Chairman of the Security Commission or was it in the private enterprise?

Mr. Brown: It became that, when I changed hats. I did, indeed, talk to him on a number of occasions, including about the very proposals that we are talking about here today.

Senator Joyal: Was it in the form of a brief or just in the kind of conversation?

Mr. Brown: No, it was just in conversation, not a formal brief.

Senator Joyal: So are you the only chairman of a Canadian securities commission who has been contacted by Mr. MacKay?

Mr. Brown: I cannot answer that. Mr. Martel remarked that he had not been, but I cannot answer with respect to the others.

Senator Joyal: In the memorandum of understanding that you have referred to in your opening remarks, you mention that the memorandum covers three areas. Could you spell out those areas?

Mr. Brown: Certainly.

Senator Joyal: Are there other areas that you would like to see included in an expansion of the memorandum that would make sure that the cooperation among the Canadian securities commissions are best assured?

Mr. Brown: Certainly. There are three areas. I referred, just by way of example, to the prospectus filings, which is one of the major areas where issuers are, under the current system, required to deal with a number of jurisdictions across the country.

The other two areas are the registration, and so this is the registration of investment dealers. Many of the large investment dealers have registrations in every province and heretofore have been required to deal separately with each of the provincial authorities. Of course, their salespeople have the same problem, and so that is part of the memorandum.

The third is the request for exemptive relief. Each of the securities' statutes across the country have provisions allowing the commissions to exempt those who have to deal with the commissions from some of the provisions of their statutes, and so that is the third area, the applications for exemptive relief.

That third area is one that we have been working on a test basis now for I guess about eight months and it seems to be working quite smoothly. There have been, I think, 80 applications under this test regime for exemptive relief. Only five of them have not worked and they have not worked because the exemption provisions in the statutes are not all the same. We are working to

M. MacKay et aux membres de son groupe de travail au sujet de certains travaux qu'ils entreprenaient. Lorsque je suis devenu président de la Commission des valeurs mobilières, je n'ai pas rompu le contact. Je n'ai pas attendu d'être invité et, effectivement, j'ai eu plusieurs entretiens avec M. MacKay et M. Gorbet et d'autres membres du groupe.

Il est regrettable, en un sens, que certains de mes autres collègues n'aient pas eu cette possibilité, mais je l'ai eue en raison de ma situation particulière.

Le sénateur Joyal: Mais était-ce en votre capacité de président de la Commission des valeurs mobilières ontarienne ou était-ce à titre de particulier?

M. Brown: C'est devenu cela, lorsque j'ai changé de chapeau. Je leur ai effectivement parlé à plusieurs reprises, notamment au sujet des propositions mêmes dont nous parlons ici aujourd'hui.

Le sénateur Joyal: Était-ce sous forme d'un mémoire ou était-ce uniquement des conversations?

M. Brown: Non, uniquement des entretiens, pas un mémoire officiel.

Le sénateur Joyal: Vous êtes donc le seul président d'une commission des valeurs mobilières canadienne à avoir été contacté par M. MacKay?

M. Brown: Je ne sais pas. M. Martel a dit qu'il n'avait pas été invité, mais je ne sais pas ce qu'il en est des autres.

Le sénateur Joyal: Vous disiez dans vos remarques liminaires que le protocole d'entente en question couvre trois domaines. Pourriez-vous nous dire lesquels?

M. Brown: Certainement.

Le sénateur Joyal: Y en a-t-il d'autres que vous aimeriez voir ajoutés pour optimiser la coopération entre les commissions des valeurs mobilières canadiennes?

M. Brown: Certainement. Il y a trois domaines. J'ai mentionné, par exemple, les dépôts de prospectus, l'un des grands domaines où les émetteurs sont obligés, dans le système actuel, de traiter avec différentes juridictions du pays.

Les deux autres domaines sont l'enregistrement, l'enregistrement des courtiers en placement. Nombre des grandes maisons de courtage sont enregistrées dans chaque province et doivent donc traiter séparément avec chacune des autorités provinciales. Bien entendu, leurs agents ont le même problème, et cela est donc couvert par le protocole d'entente.

Le troisième domaine sont les demandes d'exonération. Chacune des lois sur les valeurs mobilières du pays contient des dispositions autorisant les commissions à exonérer leurs administrés de certaines exigences, et c'est donc là le troisième domaine, celui des demandes d'exonération.

Ce troisième domaine en est un sur lequel nous travaillons à titre expérimental depuis environ huit mois et les choses semblent assez bien fonctionner. Je crois que 80 demandes ont été déposées selon ce régime expérimental. Seuls cinq cas n'ont pas marché et ce parce que les dispositions d'exonération des lois ne sont pas toutes les mêmes. Nous cherchons à les harmoniser à l'échelle

harmonize those across the country. We have recommendations before our own government here in Ontario to make some fine-tuning changes so that ours will be harmonized with the rest of the country. That is the first part of your question.

The second part is that yes, by all means, we think that there are other areas that we can start to build on. One of them is insider trading. We currently have slightly different rules in some of the jurisdictions for insider trading and we see that that will happen as well.

Then the whole policy question across the country is already moving in a much more harmonized way. Whether it will ever become part of a memorandum or not, it is too early for me to say.

Senator Joyal: On your second aspect of the registration of investment dealers, we were advised by your predecessor at the table this morning that the opening up of the payments system to investment dealers will cause a major element of readjustment to the regulation and the institution. Could you advise us on what you see as being the major problem in that?

Mr. Brown: I know that Mr. Martel had some remarks on that issue. I must say that I have not given it the same thought that he has. I understand that members of a payments system will have to meet minimum criteria in order to be members of that system, in order to guard against systemic risks.

I do not see that that is a difficulty, or that that form of regulation will necessarily conflict with the type of regulation that we as securities administrators are doing, but I must admit that I have not seen a proposal for what that regulation would look like. I think it is possible for those to coexist.

Senator Kelleher: Mr. Brown has already partially addressed one of the questions I wanted to ask him, and that was with respect to insider trading.

As you know, there is a concern out there that there is an unduly lengthy period within which people have to report their insider trading. I was wondering if you could just be a little bit more explicit as to what progress has been made in this area. Second, could you give us any idea of the length of the period you are looking at to achieve the report of insider trading. I think now in some cases you can have almost up to 40 days, and the report is not much help to a lot of people when it takes that long.

Mr. Brown: Ontario allows a longer period of time. The rule is that you must file a report of the trade within 10 days of the end of the month in which the trade took place. If the trade took place today, for instance, the report would not be required until ten days into December in Ontario. Many of the Western provinces require the report to be filed within 10 days of the trade.

We have proposals in Ontario outstanding now to move to the Western system and I am hopeful that we will be able to implement them. I am afraid I cannot give you a timetable, but we are addressing those. I am not certain whether any of the other provinces are still on the same rule as Ontario, but we are committed across the country to achieving harmonization.

nationale. Nous avons présenté des recommandations à notre gouvernement ontarien afin d'effectuer quelques adaptations et harmoniser notre loi avec celle des autres provinces. Voici pour la première partie de votre question.

En ce qui concerne la deuxième partie, oui, tout à fait, nous pensons que nous pouvons commencer à collaborer dans d'autres domaines. L'un est celui des transactions d'initiés. Nous avons actuellement des règles légèrement différentes d'une province à l'autre pour ce qui est des transactions d'initiés et nous travaillons là-dessus.

Ensuite, toute l'orientation politique commence déjà à être beaucoup plus harmonisée à travers le pays. Il est trop tôt pour que je puisse dire si cela fera jamais l'objet d'un protocole ou non.

Le sénateur Joyal: Pour ce qui est du deuxième domaine, l'enregistrement des courtiers en placements, le témoin qui vous a précédé ce matin a dit que l'ouverture du système des paiements aux courtiers en placements imposera une restructuration majeure de la réglementation et de l'institution. Pourriez-vous nous dire quel est à vos yeux le principal problème à cet égard?

M. Brown: Je sais que M. Martel en a parlé également. Je dois dire que je n'y ai pas autant réfléchi que lui. Je crois savoir que les membres du système des paiements devront répondre à des critères minimaux pour être admis, afin de se prémunir contre les risques systémiques.

Je ne vois pas de difficulté, ni que cette forme de réglementation soit nécessairement en conflit avec les règlements appliqués par les administrateurs des valeurs mobilières, mais je dois admettre que je n'ai pas vu de proposition concrète encore. Je pense qu'il est possible pour les deux de coexister.

Le sénateur Kelleher: M. Brown a déjà partiellement répondu à l'une des questions que je voulais lui poser, concernant les transactions d'initiés.

Comme vous le savez, d'aucuns jugent trop long le délai de dépôt de la déclaration de transaction d'initié. Pourriez-vous nous préciser un peu quels progrès ont été accomplis à cet égard? Deuxièmement, pourriez-vous nous donner une idée du délai que vous envisagez? Je crois que dans certains cas ce délai peut atteindre 40 jours, ce qui réduit pas mal l'utilité de cette déclaration.

M. Brown: L'Ontario accorde un délai plus long. La règle est qu'il faut déposer la déclaration dans un délai de dix jours après la fin du mois de la transaction. Par exemple, si la transaction avait lieu aujourd'hui, la déclaration ne serait exigée en Ontario que le 10 décembre. Plusieurs des provinces de l'Ouest exigent la déclaration dans les dix jours de la transaction.

Nous projetons en Ontario d'adopter le système de l'Ouest et j'espère qu'il en sera ainsi. Je crains de ne pouvoir vous donner de date, mais nous nous occupons de cet aspect. Je ne sais pas si d'autres provinces ont encore la même règle que l'Ontario, mais nous sommes résolu à harmoniser cela à l'échelle nationale.

The second thing that we are doing is that we now have proposals that we are working on to allow all insider-trading reports to be filed electronically. We currently permit prospectuses to be filed electronically using the SEDAR system. In fact, they are now required to be filed electronically, and we are hoping in the first quarter of 1999 to bring forward proposals for an electronic insider trading reporting system, which will also speed up the reporting and dissemination of insider trading. It will allow a single filing only in one location and that will be sufficient for all of the provinces. We think that if we are successful, and there is no reason to think we will not be, we will have regularized that insider trading system.

Senator Kelleher: If my company is trading on the exchange here in Canada and in the United States, as some are now, will we be in any way harmonized with the American reporting requirements?

Mr. Brown: We have not gone that step yet. It is a logical one for us to be thinking about, but I admit we have not gone that far at this point. We have been looking only at Canada and not across the border.

Senator Kelleher: Does this present any problems at this time?

Mr. Brown: I cannot think of any problems, but I just have not gotten into it at this point.

Senator Kelleher: I believe that you said in your opening remarks that you have harmonized various matters. With offerings or IPOs, a filing for one really will now constitute a filing for all. I want to be very careful because my neighbour here is Senator Callbeck from Prince Edward Island. Am I able to do an IPO filing in P.E.I.?

Mr. Brown: Yes, you are. If your head office is in P.E.I., you will be able to do an IPO using P.E.I. as the principal jurisdiction.

Senator Kelleher: But only in that case?

Mr. Brown: Yes. You can do an offering in P.E.I. if your head office is in Ontario by filing with Ontario and requesting that that be qualified across the country, including P.E.I., so you can do it that way as well.

Senator Kelleher: With some of the smaller provinces, they might not necessarily have the qualified staff to handle a large or extensive IPO.

Mr. Brown: That concern is what gave rise to the prospectus review school that we are running in Toronto in three weeks' time and, in fact, we are going to do it on an annual basis. Quebec has already agreed to do it next year, and so people from P.E.I., to use your example, will be in Toronto working with their prospectus review colleagues across the country.

The Chairman: Mr. Brown, thank you very much for taking the time to be with us. We look forward to ongoing conversations with you over the years ahead.

Par ailleurs, nous travaillons actuellement sur l'idée du dépôt électronique de toutes les déclarations de transaction d'initié. Nous permettons déjà le dépôt électronique des prospectus au moyen du système SEDAR. Le dépôt électronique est d'ailleurs maintenant obligatoire et nous espérons qu'au premier trimestre 1999 il en sera de même pour les déclarations de transaction d'initié, ce qui devrait accélérer la dissémination de cette information. Il suffira de déposer la déclaration dans une seule province. Si cela aboutit, et il n'y a aucune raison de croire qu'il n'en sera pas ainsi, nous aurons régularisé le système des transactions d'initiés.

Le sénateur Kelleher: Si ma compagnie est cotée en bourse à la fois au Canada et aux États-Unis, comme c'est le cas de certaines aujourd'hui, y aura-t-il harmonisation des contraintes de déclaration avec les États-Unis?

M. Brown: Nous n'en sommes pas encore là. Ce serait logique de le faire, mais je dois admettre que nous ne sommes pas allés jusque-là encore, nous nous occupons pour le moment du Canada, et pas encore d'harmonisation avec notre voisin.

Le sénateur Kelleher: Est-ce que vous entrevoyez des problèmes à ce stade?

M. Brown: Je n'en vois pas, mais je n'ai pas encore étudié la question.

Le sénateur Kelleher: Vous avez dit dans vos remarques liminaires que vous aviez harmonisé diverses choses. S'agissant des émissions d'actions, initiales ou non, l'enregistrement dans une province vaudra maintenant pour toutes. Je vais faire attention à ce que je dis car mon voisin est le sénateur Callbeck, de l'Île-du-Prince-Édouard. Puis-je faire enregistrer une émission initiale dans l'Île-du-Prince-Édouard?

M. Brown: Oui. Si votre siège est dans l'île, vous pouvez enregistrer une émission d'actions en utilisant l'Île-du-Prince-Édouard comme juridiction principale.

Le sénateur Kelleher: Mais uniquement dans ce cas?

M. Brown: Oui. Vous pouvez faire une émission dans l'Île-du-Prince-Édouard si votre siège est en Ontario en l'enregistrant en Ontario et en demandant la reconnaissance nationale, y compris pour l'Île-du-Prince-Édouard; c'est une autre façon de procéder.

Le sénateur Kelleher: Certaines des petites provinces n'ont pas nécessairement un personnel qualifié pour ce travail.

M. Brown: C'est ce qui motive le stage d'évaluation de prospectus que nous tiendrons à Toronto dans trois semaines et qui sera répété tous les ans. Le Québec a déjà organisé accepté de l'organiser l'année prochaine, si bien que le personnel de l'Île-du-Prince-Édouard, pour reprendre votre exemple, pourra aller à Toronto travailler avec ses homologues de tout le pays.

Le président: Monsieur Brown, merci d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer. Nous comptons bien avoir des conversations suivies avec vous dans les années qui viennent.

Senators, our next witnesses are from the Canadian Vehicle Manufacturers' Association and the Association of International Automobile Manufacturers of Canada. The primary witness will be Ms Maureen Kempston Darkes, the President and General Manager of General Motors of Canada, and I believe she has several people with her.

Ms Maureen Kempston Darkes, President and General Manager, General Motors of Canada Limited: I do, indeed, senator.

The Chairman: Senators, you have a three-page opening statement which I believe has been circulated to all of you. Is that correct?

We are delighted to see you again. We have not seen you since we dealt with the corporate governance issues in the Canada Business Corporations Act about 18 months ago, so thanks for coming again.

Ms Kempston Darkes: That was an interesting discussion then and I am sure this morning's discussion will also be very interesting, so good morning, Mr. Chairman and honourable senators.

We do appreciate the opportunity to appear before you today. With me today are Mr. Andy Menzyk, President, Canadian Credit Operations, Ford Credit Canada Limited and Mr. Brian Vasey, Vice-President and General Manager of Nissan Canada Finance Inc., representing the Association of International Automobile Manufacturers of Canada, and Mr. Mark Nantais, President of the Canadian Vehicle Manufacturers' Association.

We are here before you today because of one issue, recommendation No. 21 of the MacKay report which would permit federally regulated deposit-taking institutions and life insurance companies to lease light duty vehicles.

As a preliminary point, I should like to stress that a key shortfall of the MacKay report was that it failed to recognize the very significant impact that changes in financial services policy would have on other segments of the economy.

The automotive industry's long-standing opposition to bank entry into vehicle leasing is well-known. This opposition extends from the manufacturer through to the dealer. We believe that if banks are allowed to enter into this market, there will be a long-term reduction in competition, a lessening of consumer choice, an increase in leasing costs, adverse impacts for automobile dealers operating in virtually every community across this country, and disruption of the automotive industry as a whole.

This is a very bleak scenario for what is now a very healthy and productive industry. We believe that bank entry into auto leasing would bring about these results for six reasons.

First, leasing is not the equivalent of lending. Current restrictions on banks recognized this distinction. Leasing involves vehicle ownership, which entails responsibility for residual risk

Sénateurs, nos prochains témoins représentent l'Association canadienne des constructeurs de véhicules et l'Association canadienne des constructeurs internationaux de véhicules. La porte-parole sera Mme Maureen Kempston Darkes, présidente-directrice générale de General Motors du Canada, et je crois qu'elle est accompagnée de plusieurs personnes.

Mme Maureen Kempston Darkes, présidente-directrice générale, General Motors du Canada Limitée: Effectivement, sénateur.

Le président: Sénateurs, vous avez une déclaration liminaire de trois pages qui vous a été distribuée à tous, je pense. L'avez-vous?

Merci d'être venue. Nous sommes ravis de vous revoir. Nous ne vous avons pas vue depuis votre comparution sur les modifications relatives à la régie des sociétés de la Loi sur les sociétés par actions, il y a 18 mois. Merci de revenir nous voir.

Mme Kempston Darkes: C'était une discussion intéressante et je suis sûre que celle de ce matin le sera aussi et je vous souhaite donc le bonjour, monsieur le président et honorables sénateurs.

Nous vous sommes reconnaissants de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui. Je suis accompagnée de M. Andy Menzyk, président des Opérations de crédits canadiennes de Crédit Ford Canada Limitée et de M. Brian Vasey, vice-président-directeur général de Nissan Canada Finance Inc., représentant l'Association canadienne des constructeurs internationaux de véhicules, et de M. Mark Nantais, le président de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules.

Nous comparaissons aujourd'hui au sujet d'une seule question, la recommandation n° 21 du rapport MacKay qui autoriserait les institutions de dépôts fédérales et les compagnies d'assurance-vie de louer à bail des véhicules légers.

Comme premier point, j'aimerais souligner que l'une des grandes faiblesses du rapport MacKay est de ne pas tenir compte de l'incidence importante que les changements apportés à la politique des services financiers auraient sur d'autres secteurs de l'économie.

L'industrie automobile s'oppose déjà depuis longtemps à l'entrée des banques dans le crédit-bail automobile: c'est un fait bien connu. Cette opposition va du fabricant jusqu'au concessionnaire. Nous pensons que si les banques sont autorisées à entrer sur ce marché, il en résultera à long terme une réduction de la concurrence, une diminution des choix offerts à la clientèle, une hausse des coûts de crédit-bail, des répercussions néfastes pour les concessionnaires automobiles présents dans presque toutes les localités de ce pays, et une perturbation de l'ensemble de l'industrie automobile.

C'est une perspective très sombre pour ce qui est aujourd'hui une industrie très saine et productive. Nous pensons que l'irruption des banques dans le crédit-bail automobile entraînerait ces conséquences pour six raisons.

Premièrement, le crédit-bail n'est pas la même chose qu'un prêt. Les restrictions imposées actuellement aux banques tiennent compte de cette distinction. Le crédit-bail suppose la propriété du

and liability risk management. Addressing these issues requires a continuing commitment to the automotive business that banks simply do not have.

Second, banks would be able to use their legislated cost of funds advantage to drive competitors out of the market. Moreover, it is not a viable option for finance companies to become a bank in order to compete on a level playing field. The costs of entry into the banking business are exorbitant, as has been previously stated to the committee by other witnesses.

Third, due to their dominant position in the financial services industry, banks have a history of capturing market share and driving out competitors in new markets through the use of loss leaders. Such a policy is not conducive to long-term support for the auto leasing industry and would be followed by reduced competition and hence higher prices for the consumer.

Fourth, if banks were allowed into the leasing market, Canada's local dealers would be forced to compete with the same deposit-taking institutions that provide them with the majority of their operating credit. This would clearly be a conflict of interest.

Fifth, vehicle leasing is a critical part of the automobile business, while it is only tangential to the business of banks. Vehicle leases, and particularly rate-supported leases as low as 0 per cent, a level unheard of for the banks, which seldom drop below prime, were developed and popularized by auto manufacturers and their affiliated finance companies as a means of addressing vehicle affordability. This was particularly important during the period from 1988 when sales peaked at 1.5 million units to 1995 when sales fell to less than 1.2 million units.

Without leasing, it is entirely possible that the trend of declining sales would have been further protracted with the loss of many more dealerships and jobs across this country. Would banks have a similar commitment to the industry during economic downturns? It is very doubtful. If banks are allowed to enter leasing and drive out competitors, including many smaller dealers, the industry will have fewer tools with which to support sales and economic activity.

Finally, affiliated finance companies are committed to providing support to dealers in various ways other than lease financing, such as wholesale floor plan inventory financing, in-house lease financing, equipment financing, mortgage financing, and loans for working capital. They have acted as a lender of last resort for some business dealers whose financing needs have been rejected by banks.

If banks are allowed to enter and ultimately dominate the vehicle lease business as they now dominate the loan business, affiliated finance companies would not be able to sustain their current services to dealers. The result would be fewer financing options for dealers and, ultimately, fewer suppliers of automotive

véhicule, ce qui comporte une responsabilité à l'égard du risque résiduel et la gestion du risque des créances. Tout cela exige un engagement envers l'industrie automobile que les banques n'ont tout simplement pas.

Deuxièmement, les banques pourraient utiliser l'avantage au niveau du coût des fonds qui leur est donné par la loi pour évincer du marché leurs concurrents. De plus, il n'est pas viable pour les sociétés de financement de se transformer en banques afin livrer concurrence sur un pied d'égalité. En effet, le coût de l'entrée sur le marché bancaire est exorbitant, ainsi que d'autres témoins l'ont déjà signalé au comité.

Troisièmement, grâce à leur position dominante sur le marché des services financiers, les banques ont coutume de capturer des parts de marché et d'évincer les concurrents dans les nouveaux marchés par le recours aux produits d'appel. Une telle politique ne représente pas un appui à long terme de l'industrie automobile et entraînerait une diminution de la concurrence et une hausse correspondante des prix à la consommation.

Quatrièmement, si les banques étaient autorisées à offrir du crédit-bail, les concessionnaires locaux seraient placés en concurrence avec les mêmes institutions de dépôt qui leur fournissent la plus grande part de leur crédit d'exploitation. Ce serait un conflit d'intérêt flagrant.

Cinquièmement, le crédit-bail est un élément vital du secteur automobile, alors qu'il ne représente qu'une activité secondaire pour les banques. La location à bail, et particulièrement le crédit-bail à des taux de faveur pouvant atteindre 0 p. 100, un niveau inconnu des banques dont le taux descend rarement sous le taux préférentiel, a été mise sur pied et popularisée par les constructeurs et leurs sociétés de financement affiliées comme moyen de rendre les véhicules plus abordables. Cela était particulièrement important au cours de la période allant de 1988, année où les ventes ont atteint 1,5 million de véhicules, jusqu'en 1995 où les ventes sont tombées à moins de 1,2 million d'unités.

Sans le crédit-bail, il est tout à fait possible que le marasme aurait duré beaucoup plus longtemps entraînant la fermeture d'un plus grand nombre de concessionnaires et la perte des emplois correspondant dans tout le pays. Les banques apporteraient-elles un soutien similaire à l'industrie en période de récession économique? On peut en douter. Si les banques sont autorisées à pratiquer le crédit-bail et à éliminer la concurrence, y compris de nombreux petits concessionnaires, le secteur disposera de moins d'outils pour soutenir les ventes et l'activité économique.

Enfin, les sociétés de financement affiliées aux constructeurs appuient les concessionnaires de diverses façons autres que le crédit-bail, tel que le financement des stocks, le financement interne du crédit-bail, le financement d'équipements, le financement hypothécaire et des crédits d'exploitation. Pour certains concessionnaires déboutés par les banques, elles sont le prêteur de dernier recours.

Si les banques sont autorisées à entrer sur le marché du crédit-bail automobile et à le dominer comme elles dominent déjà celui des prêts, les sociétés de financement affiliées ne pourraient maintenir leurs services actuels aux concessionnaires. Il en résulterait moins d'options de financement pour les

products to consumers. Rural Canada would be particularly vulnerable.

Mr. Chairman, the MacKay report highlights the fact that there are some 1,300 dealers involved in vehicle leasing, 20 affiliated finance firms, many credit unions, caisses populaires and bank-administered near-lease programs. There is significant competition for consumer business in the auto leasing market — far more competition, in fact, than in the banking business itself.

From the point of view of the dealers, many of whom are low volume retailers, the 25 to 30 lease transactions that they undertake per year represent almost 10 per cent of annual sales volume and probably \$20,000 to \$25,000 of profit. Notwithstanding the MacKay report's failure to acknowledge the importance of these figures, these lease transactions could make or break some small dealers, often in the areas where automobile suppliers are few and far between. Is it worthwhile to disrupt this market to allow a small number of banks to enter and capture market share in yet another business?

Bank representatives have even gone so far as to voice concern about the foreign finance companies operating in Canada. But the automotive industry, which directly or indirectly employs one in seven Canadians, has invested in Canada more than three times the profit earned in Canada by automobile manufacturers and their affiliated finance companies over the past decade, and that amounts to over \$23 billion.

In closing, we see no long-term benefit to consumers from bank entry into vehicle leasing. That is a business that involves the buying and selling of cars, which is our area of expertise. Canada has benefited tremendously from the current leasing market with lower prices than in the United States and consumer-friendly, full-disclosure leases. All of that should not be put in jeopardy.

We ask you to reconsider the MacKay report recommendation and we suggest strongly that banks not be allowed into vehicle leasing, and with that, I should like to open the floor for questions from the senators.

The Chairman: I wonder if before turning to Senator Austin I could direct your attention to two points in the task force's report and then ask you to give me your comments on them.

The first is an excerpt from page 98 of the MacKay report and it reads as follows:

Canada appears to be the only developed country where bank leasing powers have been a major policy issue. Indeed, General Motors notes that the major competitors of General Motors Acceptance Corporation (GMAC) are "banks and credit unions and other financial services companies," and it also reports that its Canadian lease volumes increased by 46 per cent in 1997, while "decline in the U.S. and international retail and lease financing revenues from 1996 to

concessionnaires et, par voie de conséquence, moins de fournisseurs de produits automobiles aux consommateurs. Le Canada rural serait particulièrement vulnérable.

Monsieur le président, le rapport MacKay souligne que le crédit-bail automobile est offert par quelque 1 300 concessionnaires, 20 sociétés de financement affiliées, de nombreuses caisses de crédit et caisses populaires, ainsi que des programmes de quasi-location-bail administrés par les banques. La concurrence sur le marché de détail du crédit-bail automobile est intense — beaucoup plus que dans le secteur bancaire lui-même.

Du point de vue des concessionnaires, dont beaucoup sont des détaillants à faible volume, les 25 à 30 transactions de location-bail qu'ils réalisent par an représentent presque 10 p. 100 de leur chiffre d'affaires annuel et entre 20 000 \$ et 25 000 \$ de profit. Le rapport MacKay néglige l'importance de ces chiffres, mais ces transactions peuvent faire la différence entre la survie et la disparition pour certains de ces petits concessionnaires, souvent situés dans des régions où les fournisseurs d'automobile sont peu nombreux et éloignés. Vaut-il la peine de perturber ce marché afin de permettre à un petit nombre de banques d'accaparer une part de marché dans un autre domaine encore?

Les représentants des banques sont même allés jusqu'à se dire inquiétés par les sociétés de financement étrangères actives au Canada. Mais l'industrie automobile, qui emploie directement ou indirectement un Canadien sur sept, a investi au Canada plus que trois fois le profit réalisé au Canada par les constructeurs et leurs filiales de financement au cours des dix dernières années, soit plus de 23 milliards de dollars.

Pour conclure, nous ne voyons aucun avantage à long terme pour le consommateur de l'entrée des banques sur le marché du crédit-bail automobile. Celui-ci est une activité consistant à vendre et à acheter des voitures, ce qui est notre spécialité. Le Canada a énormément bénéficié du marché du crédit-bail actuel, avec des prix inférieurs à ceux des États-Unis et des contrats conviviaux et transparents. Il ne faut pas mettre tout cela en péril.

Nous vous demandons de reconsidérer la recommandation du rapport MacKay et vous exhortons à ne pas autoriser les banques à offrir du crédit-bail automobile. Sur ce, nous serons ravis de répondre aux questions des sénateurs.

Le président: Merci beaucoup. Avant de donner la parole au sénateur Austin, j'aimerais attirer votre attention sur deux passages du rapport du groupe de travail et vous demander ce que vous en pensez.

Le premier est un extrait de la page 110 du rapport MacKay, et je cite:

Le Canada semble être le seul pays développé où l'octroi de pouvoirs aux banques dans ce domaine a constitué un sujet de controverse important. Ainsi, dans son rapport annuel, General Motors signale que les principaux concurrents de sa société de financement General Motors Acceptance Corporation (GMAC) sont «les banques, les coopératives de crédit et les autres sociétés de crédit financier,» ajoutant que le volume des contrats de location-bail réalisés par cette société

1997 was attributable to continued competitive pressures in these markets."

Then, the second background document points out that U.S. banks have held about a one-third share of the leasing markets since 1990 and that in the United States the combined share of the auto manufacturers' finance companies and the banks is about 80 per cent, which is approximately the same as the share of the auto manufacturers' finance companies alone in Canada.

I have trouble putting that together with the apocalyptic seven points that you raised in your opening statement; there seems to be a huge disconnection between the two. Can you explain to me how there is not such a disconnection, or alternatively, why Canada ought to be different from everybody else in the industrialized world?

Ms Kempston Darkes: There are significant differences in leasing in Canada versus other countries. First, I would point out that in the United States, there are approximately 10,000 banking institutions involved in leasing, compared to only six that would be involved in leasing in Canada.

In many of those countries that you reference, a lot of the vehicle leasing is really done to fleet customers who in turn lease to individual consumers. That is a very different type of transaction than what occurs in Canada. In those countries, 20 per cent of the vehicle business is done through leasing. In Canada today, over 50 per cent is leasing. So the enormity of the lease transactions for Canada far outweighs the relevance of those transactions in the United States or other countries.

Now, you talk about 80 per cent being controlled by the affiliated finance companies of the Big Three. That, in fact, drops over time as the Big Three's market share drops over time. In fact, there are over 20 affiliated finance companies working in this market today. There are other entities such as GE Capital, PH&H and others who also provide lease financing. So, again, the Canadian and American markets have very different natures.

The Chairman: I understand that the volumes are different, but it seems to me that essentially it is a difference of magnitude, not a difference of kind. I do not know why that is such a dramatic difference. To put it another way, if the leasing market in the United States were to follow the Canadian trend and get up to 40 per cent or 50 per cent or thereabouts, would the automobile manufacturers then argue that the banks ought to get out of auto leasing, that they ought to roll the clock back?

Ms Kempston Darkes: Well, I think that the United States has a far more competitive banking industry than we have in Canada, and when 10,000 institutions are involved, the cost-of-funds issues become very different. The huge advantage that banks enjoy in Canada is not a relevant factor as much in the United States, where the market for consumer deposits, et cetera is far more

au Canada a augmenté de 46 p. 100 en 1997, tandis que «le maintien des pressions exercées par la concurrence aux États-Unis et sur le marché international a entraîné dans les deux cas une baisse des recettes tirées du financement par location-bail et du financement des achats au détail entre 1996 et 1997».

Puis, le deuxième document d'information signale que les banques américaines détiennent environ un tiers du marché du crédit-bail depuis 1990 et qu'aux États-Unis la part combinée des sociétés de financement des constructeurs automobiles et des banques est d'environ 80 p. 100, ce qui est à peu près la même part que celle des seules sociétés de financement des constructeurs au Canada.

J'ai du mal à concilier ces chiffres avec les sept prédictions apocalyptiques que vous faites dans votre déclaration liminaire; il semble exister une énorme contradiction entre les deux. Pouvez-vous m'expliquer en quoi il n'y a pas de contradiction ou bien pourquoi le Canada devrait être différent de tous les autres pays industrialisés?

Mme Kempston Darkes: Il y a des différences considérables sur le plan du crédit-bail entre le Canada et d'autres pays. Premièrement, je signale qu'aux États-Unis près de 10 000 établissements bancaires offrent du crédit-bail, comparé à seulement six qui le feraient au Canada.

Dans nombre des pays avec lesquels vous nous comparez, la location-bail intéresse surtout les exploitants de parcs automobiles qui louent ces véhicules aux consommateurs individuels. C'est un type de transaction très différent de celui qui a cours au Canada. Dans ces pays, 20 p. 100 des véhicules sont acquis sous forme de crédit-bail. Au Canada, aujourd'hui, le chiffre est supérieur à 50 p. 100. Ces transactions occupent de ce fait une place beaucoup plus importante qu'aux États-Unis et dans d'autres pays.

Vous dites que 80 p. 100 du marché est contrôlé par les sociétés de financement affiliées aux trois grands constructeurs. Mais ce chiffre baisse au fil du temps, parallèlement à la réduction de la part du marché des trois grands. En réalité, plus de 20 sociétés de financement affiliées sont actives sur ce marché aujourd'hui. Il y a, en sus, d'autres entités telles que GE Capital, PH&H et d'autres qui offrent également du crédit-bail. Donc, encore une fois, les marchés canadien et américain sont très différents.

Le président: J'admets que les volumes sont différents, mais il me semble que c'est surtout une différence de taille et non de nature. Je ne vois pas en quoi cela ferait une si grosse différence. En d'autres termes, si le marché du crédit-bail aux États-Unis suivait la tendance canadienne et parvenait au chiffre de 40 p. 100 ou 50 p. 100, est-ce que les constructeurs automobiles réclameraient alors que les banques renoncent au crédit-bail automobile et que l'on retourne en arrière?

Mme Kempston Darkes: Eh bien, je pense que les États-Unis ont un secteur bancaire beaucoup plus concurrentiel que le nôtre et lorsque 10 000 banques sont sur les rangs, le problème du coût des fonds revêt une autre dimension. L'énorme avantage dont jouissent les banques au Canada est beaucoup moins un facteur aux États-Unis où la concurrence pour les dépôts des

competitive. That is a key issue. In Canada, six banks literally are able to drive everybody else out of business, whereas in the United States that does not occur.

The Chairman: I do not want to argue with you, so I will turn to Senator Austin, but I just have to make one observation. I am not sure that there is a direct linkage between the 10,000 banks and a much higher competitive market. I say that in light of two facts. First, according to objective evidence, that is, evidence not from the banks, fees and service charges are 30 per cent to 35 per cent lower in Canada. Second, spreads on small-business loans, for example, are lower in Canada. I think, then, that one could argue that the very large number of banks in the United States makes economies of scale in that business very difficult to achieve and therefore may not, in fact, be in the consumers' interest.

Ms Kempston Darkes: Let me also say, Senator, that you need to look at the quality of the transactions going on in the United States and at consumer satisfaction with the leasing market in the United States. Several things come to mind.

It is not at all clear that consumers have been well served in the United States by having banks in leasing. Over time, we have seen banks withdraw from leasing in the United States as they have not been able to deal with the cyclical downturns that occur in that industry. There has also been abuse of consumers where banks pass on their mistakes to customers by literally forcing them to buy out vehicles which they otherwise would not do.

Again, it is not at all clear that having banks in leasing has been good for consumers. I will defer to some of my other panellists who may wish to comment further on that point.

Mr. Andrew L. Menzyk, President, Canadian Credit Operations, Ford Credit Canada Limited: Speaking from my U.S. experience, I would say that U.S. banks went into leasing very naively.

First, they were very aggressive on some of what we would call the lease-end values or residuals. They did not have complete expertise in the auto cycle. I am not talking about credit risk, but a manufacturer has privileged information regarding the plan of the product cycle, which vehicles are going away, which ones are staying, and so on.

At the end of a lease term, if a vehicle has been overpriced, the lessor has the option to absorb the loss. If the lessor happens to be a captive finance company, it will be concerned about keeping that customer, not just for the finance company, but also for the dealer network and for the manufacturer. That is the long-term view.

In the U.S., when faced with a potential loss of \$1,000, \$2,000, or \$3,000 at the end of a lease product — and about \$500 tends to be the threshold — the banks generally use a telemarketing program to point out to the consumer the excess wear and tear charges that a consumer is responsible for at the end of the lease. They use what I would call a pressure sales tactic, avoiding the dealer and going directly to the consumer and forcing them, if you will, to purchase the vehicle directly from the bank, albeit

consommateurs est beaucoup plus forte. C'est un élément clé. Au Canada, six banques sont littéralement en mesure d'éliminer tous les concurrents, alors qu'aux États-Unis, ce n'est pas le cas.

Le président: Je ne veux pas polémiquer avec vous, et je donnerai donc la parole au sénateur Austin, mais je ferai néanmoins une remarque. Je ne suis pas certain qu'il y ait un lien direct entre l'existence de 10 000 banques et un marché beaucoup plus concurrentiel. Je dis cela au vu de deux faits. Premièrement, selon des statistiques objectives, c'est-à-dire ne provenant pas des banques, les frais de services sont inférieurs de 30 p. 100 à 35 p. 100 au Canada. Deuxièmement, les marges sur les prêts aux petites entreprises, par exemple, sont inférieures au Canada. On pourrait donc dire que le très grand nombre de banques aux États-Unis interdit les économies d'échelle et qu'il pourrait bien, en réalité, ne pas être dans l'intérêt du consommateur.

Mme Kempston Darkes: Permettez-moi également de dire, sénateur, qu'il faut considérer la qualité des transactions aux États-Unis et la satisfaction du consommateur avec le marché du crédit-bail aux États-Unis. Plusieurs choses viennent à l'esprit.

Il n'est pas du tout évident que les consommateurs aux États-Unis soient bien servis par les banques en matière de crédit-bail. Avec le temps, on a vu des banques se retirer de ce domaine, étant incapables d'assumer les aléas cycliques de ce secteur. On a vu également les banques abuser des consommateurs en se défaussant sur eux de leurs erreurs en les contraignant littéralement à racheter les véhicules, contre leur gré.

Encore une fois, il n'est pas du tout établi que la présence des banques dans le crédit-bail soit bonne pour les consommateurs. Mes collègues voudront peut-être ajouter un mot à ce sujet.

M. Andrew L. Menzyk, président, Opérations de crédit canadiennes, Crédit Ford du Canada Limitée: Si je me fie à mon expérience américaine, je dirais que les banques dans ce pays se sont lancées dans le crédit-bail avec beaucoup de naïveté.

Au début, elles se sont montrées très agressives sur ce que nous appelons les valeurs résiduelles en fin de bail. Elles connaissaient mal le cycle automobile. Je ne parle pas du risque crédit, mais un fabricant est bien placé pour connaître le cycle du produit, pour savoir quels modèles disparaîtront et lesquels subsisteront, et cetera.

À la fin du bail, si un véhicule a été surévalué, le bailleur a l'option d'absorber la perte. Si le bailleur se trouve être une société de financement captive, elle sera désireuse de garder le client non seulement pour elle-même mais aussi pour le réseau de concessionnaires et le constructeur. C'est une perspective à long terme.

Aux États-Unis, lorsqu'elles sont confrontées à une perte potentielle de 1 000 \$, 2 000 \$ ou 3 000 \$ à la fin d'un bail — et environ 500 \$ semblent être le seuil — les banques utilisent généralement une méthode de telemarketing pour attirer l'attention du consommateur sur les frais d'usure excessive que le consommateur acquitte à la fin du bail. Elles usent de ce que j'appellerais des méthodes de pression, contournant le concessionnaire et s'adressant directement au consommateur pour

sometimes at a favourable rate. In other words, the banks avoid that residual loss.

According to independent studies by Moore Pace and by J.D. Powers, in the U.S. consumer satisfaction with the lease end process is 15 points to 30 points higher with captive automotive finance companies. I attribute that directly to the fact that a captive automotive finance company does not want to jeopardize the long-term nature of its customer relationships. For example, we at Ford Credit have Ford in our name; we are linked to the Ford dealer body and to the Ford Motor Company.

In the U.S., at least, the banks have not been willing to absorb that kind of economic loss during various points in the economic cycle.

Senator Austin: This is an area that gives me personally more trouble than many other areas in our review of the MacKay report's recommendations. One of the difficulties I have with your presentation and your comments is that none of the values that you present for manufacturer financing of automobiles would be lost in a competitive market, because you have the same corporate interests ensuring that there is financial liquidity for your dealer network. The banks might pirate some of the cream, but you are not getting out of the dealer financing or the consumer financing business. Do you care to comment on that observation?

Ms Kempston Darkes: Yes, senator. First of all, our affiliated finance companies work directly with the manufacturers to support a very solid auto market in the country. We are there for the long term and we are consistently there for the customer.

The fact of the matter is that our affiliated finance companies support the dealers through all types of transactions that banks have been unwilling to do. Whether it is equipment leasing at the dealership, major programs to redo dealerships and to bring higher levels of customer satisfaction, mortgages, whatever, our affiliated finance companies are there for our dealers and for our customers.

If we lose the leasing business, we will not have the same financial viability to continue to support all aspects of the dealers' operations and this is a critical factor for our dealers. If the banks cherry-pick one segment of the business they want to be in, it seriously lessens the financial viability of our affiliated finance companies to support our dealer network over the longer term. That is a huge issue for us.

You cannot turn vehicle leasing on and off like a water spigot. Banks have been getting out of leasing in the United States, and, as you know, two weeks ago Canada Trust pulled out of vehicle financing for everything west of Ontario. If banks are allowed to disrupt the market in the short-term and take our affiliated finance companies out of the market, our dealers will be seriously impacted by our inability to support all of their operations. The history of the banks in leasing shows that they are there for a period of time and then they pull back.

le contraindre, en quelque sorte, à acheter le véhicule directement à la banque, bien que parfois à un prix favorable. Autrement dit, les banques évitent cette perte résiduelle.

Selon des études indépendantes effectuées par Moore Pace et J.D. Powers, le taux de satisfaction des consommateurs américains aux États-Unis à l'égard du crédit-bail est supérieur de 15 à 30 points lorsqu'ils traitent avec des sociétés de financement automobile captives. J'attribue cela directement au fait que ces sociétés ne veulent pas entamer la fidélité du client envers la marque. Par exemple, nous, chez Crédit Ford, avons le nom de Ford dans notre appellation; nous sommes liés au réseau de concessionnaires Ford et à la maison Ford.

Aux États-Unis, au moins, les banques n'ont pas été prêtes à absorber ce genre de pertes économiques à divers stades du cycle économique.

Le sénateur Austin: Ce domaine est celui qui me paraît personnellement le plus ardu dans notre examen du rapport MacKay. L'une des faiblesses que je vois dans votre argumentation est qu'aucune des valeurs que vous attribuez au financement des voitures par les constructeurs ne serait perdue dans un marché concurrentiel, car vous avez toujours le même intérêt à assurer la liquidité financière de votre réseau de concessionnaires. Les banques pourraient peut-être pirater une partie de la crème, mais vous ne cesserez pas de financer les concessionnaires ou les achats des consommateurs. Pouvez-vous répondre à cette observation?

Mme Kempston Darkes: Oui, sénateur. Tout d'abord, nos sociétés de financement affiliées travaillent directement avec les constructeurs pour édifier un marché de l'automobile très solide dans ce pays. Nous sommes là pour le long terme et nous sommes toujours là pour le client.

Le fait est que nos sociétés de financement affiliées soutiennent les concessionnaires avec tous les types de transactions que les banques refusent. Qu'il s'agisse de location-bail d'équipements par le concessionnaire, de gros travaux de rénovation pour mieux satisfaire le client, d'hypothèques, tout ce que vous voulez, nos sociétés de financement affiliées sont là pour nos concessionnaires et nos clients.

Si nous perdons le crédit-bail, nous n'aurons plus la viabilité financière pour continuer à financer toutes les facettes de l'activité des concessionnaires, et c'est un élément vital pour ces derniers. Si les banques écrèment la partie du marché qui les intéresse, cela entame sérieusement la capacité financière de nos sociétés de financement affiliées de soutenir à long terme notre réseau de concessionnaires. C'est un énorme enjeu pour nous.

On ne peut ouvrir et fermer le crédit-bail automobile comme un robinet. Les banques ont cessé d'en offrir aux États-Unis et, comme vous le savez, il y a deux semaines, Canada Trust s'est retiré du financement des véhicules dans les provinces à l'ouest de l'Ontario. Si on laisse les banques perturber le marché à court terme et évincer nos sociétés de financement affiliées, nos concessionnaires seront durement touchés par notre incapacité à financer toutes leurs opérations. L'histoire du crédit-bail bancaire montre qu'elles sont là pour une courte période et se retirent ensuite.

After the banks have been in leasing for a period of time and have created tremendous disruption in the market, it is very difficult for affiliated finance companies to sustain the dealer network over the longer term, and that is what we are there for. We are there for our dealers for the longer term of this business.

Senator Austin: Can you give us an idea of the return on equity that your lease financing has given you in Canada?

Mr. Menzyk: Again, that is very cyclical. I would say that over an economic cycle of 10 years or 12 years you are probably going to average something in the mid-teens. There will be some tremendous swings, depending on the state of the used car market at the time, to the point where you could be potentially in a loss position for a short period of time, perhaps a year or two.

Senator Austin: I was about to observe that your return on equity over a 10-year cycle is approximately the same as the bank's return on equity.

Where is the decision made as to how seriously the banks would compete with you? Where in the chain of transactions would the banks be most effective competing with you?

Mr. Menzyk: I should like to go back to a couple of points that you raised earlier. Because they are a domestic oligopoly, the banks' cost-of-funds advantage certainly would allow them basically to force out other competitors.

You made reference to the fact that they would buy the cream. That is another element of how a company can compete. Unless you are what the U.S. has found to be a growing market, which I call sub-prime and some people call non-prime, you cannot have an entire portfolio made up of the below-the-cream level. You need a spread of credit risk, and that is where the automotive finance companies, in support of the dealer body and in support of the manufacturer, buy a broader range of credit risk. That equation only works when you have a full spread of risk.

If you are always working with the marginal or lower end, it eventually forces you into a sub-prime company, which is certainly something that we do not want. You want to make credit available to marginal customers, but when I say "marginal customers", I do not necessarily mean customers who have bad credit. They may be customers who may have no credit, like young buyers. The level of marginal support you can provide is really dependent on how much of the cream business, as you put it, that you have.

Ms Kempston Darkes: The banks have basically enjoyed the majority of the business in the finance side. I think they would have maybe 90 per cent of that business. We only have 10 per cent of it through our affiliated finance companies and they are there supporting the more difficult risks in the business.

But, having said that, did you see one bank ad this summer for low-rate financing? That was probably the most competitive vehicle market we have ever been in. If you read the papers over the summer and into the fall, you saw finance rates of 2.9 per cent, 1.9 per cent, 0.9 per cent. There was not a single bank

One fois que les banques ont perturbé pendant un certain temps le marché du crédit-bail, il devient très difficile pour les sociétés de financement affiliées de soutenir le réseau de concessionnaires à plus long terme, et c'est là notre rôle. Nous sommes là pour nos concessionnaires et pour le long terme.

Le sénateur Austin: Pouvez-vous nous donner une idée du taux de rendement de vos activités de crédit-bail au Canada?

M. Menzyk: Encore une fois, c'est très cyclique. Je dirais que sur un cycle économique de 10 ou 12 ans, vous arrivez probablement à une moyenne autour de 15 p. 100. Mais les fluctuations sont énormes, selon l'état du marché d'occasion à un moment donné, au point que vous pouvez essayer des pertes pendant une courte période, peut-être un an ou deux.

Le sénateur Austin: J'aimais faire observer que votre rendement sur un cycle de 10 ans est environ le même que celui des banques.

Où est prise la décision quant à l'intensité de la concurrence que les banques vous livreraient? Où, dans la chaîne des transactions, les banques seraient-elles les mieux placées pour vous concurrencer?

M. Menzyk: J'aimerais revenir sur plusieurs points que vous avez soulevés précédemment. Du fait qu'elles ont un oligopole national, l'avantage des banques sur le plan du coût des fonds leur permettrait certainement d'éliminer les autres concurrents.

Vous avez dit qu'elles écrémeraient le marché. C'est un autre élément de la compétitivité. À moins d'être dans ce que les États-Unis ont constaté être un marché croissant, celui que j'appelle subpréférentiel et d'aucuns non-préférentiel, vous ne pouvez avoir tout un portefeuille de crédits de qualité inférieure. Il faut étaler le risque crédit et c'est là où les sociétés de financement des constructeurs, à l'appui du réseau de concessionnaires et du fabricant, acceptent une gamme de risques crédit plus ouverte. Mais cela n'est possible qu'à condition d'avoir accès à toute la gamme de risques.

Si vous êtes confinés dans la marge inférieure, vous êtes contraints de devenir une compagnie à taux subpréférentiel, ce que nous ne voulons certainement pas. Nous voulons offrir du crédit aux clients marginaux, mais lorsque je dis «clients marginaux», je ne veux pas dire nécessairement des clients mauvais payeurs. Il peut s'agir de clients qui n'ont pas d'antécédents de crédit, tels que des jeunes. Le niveau de soutien marginal que l'on peut offrir dépend de la part de crème, comme vous dites, qui vous revient.

Mme Kempston Darkes: Les banques accaparent la plus grande part de l'activité prêt. Elles jouissent de peut-être 90 p. 100 de ce marché. Nous n'en avons que 10 p. 100 par le biais de nos sociétés de financement affiliées, lesquelles servent les clients présentant les plus gros risques.

Mais, cela dit, avez-vous vu une seule publicité de banque, cet été, annonçant des prêts à prix réduit? Or, c'était probablement le marché automobile le plus concurrentiel que nous ayons jamais vu. Si vous lisiez les journaux pendant l'été et l'automne, vous avez vu annoncer des taux d'intérêt de 2,9 p. 100, 1,9 p. 100,

involved in that business. Not one came in to compete with those rates of finance.

Mr. Menzyk: I would also mention the rural markets. Because of geographic distance, it is often more costly to serve those markets and, generally, most banks and finance companies tend to have standard pricing throughout Canada, unlike the U.S. where it will vary at buy market. In general, the way it has been handled in Canada is just what Canada Trust did, which was to not provide service to that market. Obviously that has an impact on the small rural dealers and their customer buy.

Ms Kempston Darkes: As you know, many dealers run their own in-house lease financing. Here we have a situation where the banks are loaning to those dealers and at the same time want to compete for those dealers' customers. That is an inherent conflict of interest that will very much hurt dealers throughout this country.

Senator Austin: Let me ask you about a point that you made on the question of manufacturer finance company financing. To what extent is your competitive position improved by your ability to provide low-cost lending as a leader to sales? In other words, there is a whole set of accounts here from the manufacturer pricing to the dealer. It all raps up into a final number somewhere. Therefore, you have flexibility in the total price of the product as you deliver it to the consumer.

Ms Kempston Darkes: Leasing was developed by the auto manufacturers to address consumer affordability issues. Sales were falling dramatically as Canadians' disposable income was not rising and vehicles were becoming more complex with emission systems and other government-mandated controls required on the vehicle. How consumers could afford to purchase new vehicles became an issue, and that is why we developed vehicle leasing.

Clearly, we would not have the level of sales that we have today but for vehicle leasing. There was no doubt that sales of auto products in Canada were on a very dramatic downward trend because of affordability. We stepped in with leasing to try to maintain a solid industry in this country.

Now we compete with one another every day in the marketplace for that sale to the customer. Perhaps there is an industry in the world that is more competitive than vehicle leasing, but I do not think so.

I should like now to comment on an aspect of the affiliated finance companies. I know that you have heard from a vice-president of Toronto Dominion Bank who seemed to indicate that we were making money and just repatriating everything to the United States. Nothing could be further from the truth.

In the last 10 years, 85 per cent of the affiliated finance companies' profits in Canada have been reinvested in Canada. Over the last decade, 300 per cent of the Big Three's profits in Canada have been reinvested in Canada. So this discussion of the flight of capital is sheer nonsense.

0,9 p. 100. Pas une seule banque ne s'est mise sur les rangs. Personne n'est venu concurrencer ces taux d'intérêt.

M. Menzyk: Je mentionnerais également les marchés ruraux. La distance géographique fait qu'il est souvent plus coûteux de servir ces marchés et, de façon générale, la plupart des banques et sociétés de financement tendent à avoir des prix uniques pour tout le Canada, contrairement aux États-Unis où les taux sont variables. En général, ce qui se passe au Canada est précisément ce que Canada Trust a fait, en décidant de ne plus offrir de services sur un marché local. De toute évidence, cela se répercute sur les petits concessionnaires ruraux et leur clientèle.

Mme Kempston Darkes: Comme vous le savez, maints concessionnaires ont leur propre service de crédit-bail interne. Nous avons ici une situation où les banques prêtent à ces concessionnaires et en même temps veulent les concurrencer. Il y a là un conflit d'intérêts inhérent qui fera beaucoup de tort aux concessionnaires de tout le pays.

Le sénateur Austin: Permettez-moi de revenir sur un point que vous avez évoqué au sujet du crédit des sociétés de financement des constructeurs. Dans quelle mesure votre compétitivité est-elle améliorée par votre capacité à offrir du crédit à bas prix à titre de produit d'appel? Autrement dit, il y a toute une série de comptes entre le prix du fabricant et le concessionnaire. Le tout se résume en un chiffre final quelque part. Par conséquent, vous avez une flexibilité pour ce qui est du prix total du produit fourni au consommateur.

Mme Kempston Darkes: Le crédit-bail a été mis au point par les constructeurs automobiles pour rendre l'achat plus abordable pour le consommateur. Les chiffres de vente étaient en chute libre du fait que le revenu disponible des Canadiens stagnait et que le prix des voitures augmentait avec les systèmes de contrôle des émissions et autres contraintes imposées au fabricant. Les consommateurs n'avaient plus les moyens d'acheter des voitures neuves et c'est pourquoi nous avons mis au point la formule du crédit-bail.

Il est évident que nous n'aurions pas le niveau de vente que nous avons actuellement sans cela. Il était évident que les ventes de produits automobiles au Canada étaient sur une pente descendante par manque de moyens des acheteurs. Nous sommes intervenus avec le crédit-bail pour essayer de préserver une industrie automobile solide dans ce pays.

Nous sommes maintenant en concurrence les uns avec les autres chaque jour pour la vente de véhicules aux clients. S'il est une industrie au monde plus concurrentielle que le crédit-bail automobile, je ne la connais pas.

J'aimerais maintenant dire un mot sur un aspect des sociétés de financement affiliées. Je sais qu'un vice-président de la Banque Toronto-Dominion a affirmé que nous rapatriions tous nos profits aux États-Unis. Rien n'est plus loin de la vérité.

Au cours des dix dernières années, 85 p. 100 des profits des sociétés de financement affiliées ont été réinvestis au Canada. Au cours de la dernière décennie, 300 p. 100 des profits des trois grands constructeurs ont été réinvestis au Canada. Ces accusations de fuite des capitaux ne sont que des balivernes.

Senator Austin: I think the problem I have with what you are saying is that you are giving me an increasing sense of confidence that you can maintain your competitiveness and your viability even against the banks. They will cherry-pick. They will try to take some of the cream, but how can they beat you in the delivery of the final financing product?

Ms Kempston Darkes: They can beat us because they have a 300 basis point to 400 basis point advantage in cost of funds that we cannot possibly equal, for one thing. They cherry-pick the business that they want.

Remember this, we are there for the total auto industry. We are there to support an industry in good times and in bad times and we cannot go in and out of that industry. We need to be there for the long-term support.

Senator Austin: I notice that you have not mentioned concerns with respect to tied selling and the access banks have to total information or a great deal of information about their customers. Do you feel that that is an issue, that the bank has the customer in a larger way than you do? You just get one crack at the customer. Is that a competitive issue as well?

Ms Kempston Darkes: Yes, it is very much a competitive issue for us. We believe that banks are interested in leasing as a loss leader and they do it simply to attract more customers into the bank and to sell them other services. We are in leasing because it is what supports the auto industry. Vehicle leasing can make the difference between success and failure for our dealers right across the country.

Banks want to get into leasing simply as another service to sell the customers and then add on to that service. We think tied selling is clearly an issue and it will be very difficult to control. Take, for example, a dealer sitting in any part of Canada. His lease inventories have been financed by the bank that now wants to compete with him for those very same customers. The bank literally has all the names and addresses and everything about his customers. Now, how could they not be successful with that kind of information and how could the dealer possibly compete with that?

Senator Austin: Do you think that if there were two banks in the country that had approximately 70 per cent of the retail deposit business in the country, it would make any difference to the competitiveness of your position if they were allowed to participate in light vehicle leasing? Would it improve, make no difference to, or worsen your position?

Mr. Menzyk: I would say the fewer banks that are in leasing, the fewer banks that exist. Being in leasing makes it much easier for a bank to control the market. There are some short-term actions that can be taken to preclude other competitors. I think that has two downsides: one, the fact that you do remove competitors; and two, should they stumble in that business, and if there are only one or two providers, then you have a situation where the banking industry itself has been put in jeopardy.

Le sénateur Austin: Le problème que vous me posez est que plus vous parlez et plus je suis assuré que vous pourriez maintenir votre compétitivité et votre viabilité, même contre les banques. Elles vont écrémer le marché, mais comment pourraient-elles vous battre au niveau du produit de financement final?

Mme Kempston Darkes: Elles peuvent nous battre parce qu'elles ont un avantage de 300 à 400 points de base au niveau du coût des fonds. Ensuite, elles peuvent écrémer ce qui les tente.

N'oubliez pas que nous sommes là pour l'industrie automobile tout entière. Nous sommes là pour soutenir l'industrie en période de vaches grasses et en période de vaches maigres et nous ne pouvons entrer et sortir à notre gré. Nous devons être là pour le soutien à long terme.

Le sénateur Austin: Je remarque que vous n'avez pas exprimé d'appréhension au sujet de la vente liée et de l'accès des banques à tous les renseignements sur la situation financière de ses clients. Voyez-vous là un problème, le fait que la banque ait davantage accès au client que vous? Vous ne voyez le client qu'une fois. Est-ce là également un problème de compétitivité?

Mme Kempston Darkes: Oui, tout à fait. Nous pensons que les banques sont intéressées par le crédit-bail à titre de produit d'appel, uniquement pour attirer davantage de clients dans la banque et leur vendre d'autres services. Nous faisons du crédit-bail parce qu'il fait vivre toute l'industrie automobile. Le crédit-bail peut faire la différence entre la survie et la faillite pour nos concessionnaires dans tout le pays.

Les banques veulent offrir du crédit-bail uniquement à titre d'autres services à vendre aux clients et leur vendre ensuite autre chose. La vente liée est certainement un problème et elle sera très difficile à contrôler. Prenez, par exemple, un concessionnaire n'importe où au Canada. Ces stocks ont été financés par la banque qui veut maintenant le concurrencer auprès des mêmes clients. La banque possède littéralement les noms et adresses et tous les renseignements financiers sur ses clients. Comment pourrait-elle ne pas réussir avec ce genre de moyen et comment le concessionnaire pourrait-il concurrencer cela?

Le sénateur Austin: Pensez-vous que s'il y avait deux banques dans ce pays jouissant d'environ 70 p. 100 des dépôts de détail, cela ferait une différence sur le plan de votre compétitivité si elles étaient autorisées à vendre du crédit-bail automobile? Est-ce que cela ferait une différence en bien ou en mal ou pas du tout?

M. Menzyk: Je dirais que moins il y aurait de banques faisant du crédit-bail, mais il y aurait de banques. Mais en faisant du crédit-bail, il est plus facile pour les banques de contrôler le marché. Elles peuvent agir à court terme de manière à évincer les concurrents. Cela présente deux inconvénients: premièrement, le fait qu'il y a moins de concurrence; et deuxièmement, si elles trébuchent dans ce domaine, et s'il n'y a plus qu'un ou deux fournisseurs, alors tout le secteur bancaire lui-même se trouve ébranlé.

Senator Austin: If I understand correctly, your answer is that if there were two banks with approximately 70 per cent of the retail business in Canada, it would be an even more aggressive competitive presence to you.

Ms Kempston Darkes: Yes.

Senator Callbeck: Welcome. I have two or three questions I want to ask regarding the brief.

On page two, you talk about the services that are offered by the affiliated finance companies and you pose the question:

Would banks have a similar commitment to the industry during economic downturns?

In the next paragraph, referring to the affiliated finance companies you state:

They have acted as a lender of last resort for small business dealers whose financing needs have been rejected by banks.

I am wondering on what basis you make that statement. Do you have information that you can share with us?

Ms Kempston Darkes: It is an actual fact that we can demonstrate to you. Most banks today are reluctant to lend to smaller rural dealers. Those dealers really require our affiliated finance companies to get involved.

On single-purpose real estate mortgages, most banks are unprepared to lend up to the dealer's requirements and, again, the affiliated finance company has to come in with either the guarantee or the additional funding.

Most banks today are not interested in lending to the dealer for new equipment that he needs to service products and, in fact, we have seen on so many occasions that when dealers have reached their operating lines of credit the banks have indeed pulled back on that credit, and the dealers have to come to us to sustain them over the longer term. We can demonstrate that for you; we have numerous examples.

Senator Callbeck: Certainly, we hear stories of that but I have never seen any figures or any statistics.

Ms Kempston Darkes: The most recent case where the affiliate finance companies will have to come in and support the dealers is the withdrawal of Canada Trust from vehicle financing for everything west of Ontario.

Senator Callbeck: In your brief you mention that you do not want the federally regulated deposit-taking institutions to lease cars. You refer to the fact that credit unions do. May I assume that you have no problem with credit unions leasing cars?

Ms Kempston Darkes: First of all, that level of business at this point in time is relatively small and we have not seen the credit unions go through a major cyclical downturn. From that perspective, we do not know what the outcome will be. You have to be in this business through the good times and the bad, and we have not yet seen the impact of the bad times on the provincial institutions. However, I would be somewhat concerned if they

Le sénateur Austin: Si j'ai bien compris, votre réponse est que s'il y avait deux banques détenant environ 70 p. 100 du marché de détail au Canada, elles représenteraient une présence concurrentielle encore plus agressive pour vous.

Mme Kempston Darkes: Oui.

Le sénateur Callbeck: Bonjour. J'ai deux ou trois questions sur votre mémoire.

À la page 2, vous parlez des services offerts par les sociétés de financement affiliées et vous demandez:

Les banques auraient-elles un engagement similaire envers l'industrie en période de récession économique?

Dans le paragraphe suivant, toujours à propos des sociétés de financement affiliées, vous dites:

Elles ont agi comme prêteur de dernier recours pour les petits concessionnaires dont les demandes de crédit ont été rejetées par les banques.

Sur quoi vous fondez-vous pour dire cela? Avez-vous des données que vous pouvez nous communiquer?

Mme Kempston Darkes: C'est un fait avéré que nous pouvons vous démontrer. La plupart des banques aujourd'hui sont réticentes à prêter aux petits concessionnaires ruraux. Ces concessionnaires ont réellement de besoin de l'intervention de nos sociétés de financement affiliées.

S'agissant d'hypothèques immobilières, la plupart des banques refusent les montants demandés par les nouveaux équipementiers dont ils ont besoin et nous avons constaté à maintes reprises que lorsque les concessionnaires arrivent au plafond de leur ligne de crédit, les banques retirent le crédit si bien que les concessionnaires s'adressent à nous pour un financement durable. Nous pouvons le démontrer, nous avons de nombreux exemples.

La plupart des banques aujourd'hui ne sont pas intéressées à prêter aux concessionnaires pour les nouveaux équipements dont ils ont besoin et nous avons constaté à maintes reprises que lorsque les concessionnaires arrivent au plafond de leur ligne de crédit, les banques retirent le crédit si bien que les concessionnaires s'adressent à nous pour un financement durable. Nous pouvons le démontrer, nous avons de nombreux exemples.

Le sénateur Callbeck: Nous avons certainement entendu des histoires de ce genre mais je n'ai jamais vu de chiffres ou de statistiques.

Mme Kempston Darkes: Le cas le plus récent où les sociétés de financement affiliées ont dû intervenir pour soutenir les concessionnaires est le retrait de Canada Trust du financement du véhicule dans les provinces à l'ouest de l'Ontario.

Le sénateur Callbeck: Vous dites dans votre mémoire que vous ne voulez pas voir les institutions de dépôt fédérales louer à bail des voitures. Vous mentionnez que les caisses de crédit le font. Puis-je conclure que ces dernières ne vous posent pas de problème?

Mme Kempston Darkes: Tout d'abord, leur niveau d'activité à ce stade est relativement réduit et nous n'avons pas vu les caisses de crédit traverser un gros creux cyclique. Nous ne savons donc pas comment elles se comporteront. Il faut savoir résister pendant les périodes de vaches maigres et nous n'avons pas encore vu l'effet d'une période de vaches maigres sur les institutions provinciales. Cependant, je m'inquiéterais si elles

became very heavily involved and the losses with residual values, et cetera, began to mount in the downturn. That could pose a risk to those provincial institutions. But, again, we will need to go through that period to see.

Senator Callbeck: I have one other question. On page 97, the MacKay report gives some statistics and says that one third of auto dealers own lease portfolios, and that this accounts for 10 per cent to 15 per cent of the light vehicle leasing market.

If the status quo were to continue, in other words, if banks were not able to lease cars, do you think that that 10 per cent to 15 per cent would go up? Do you see more dealers getting into this and owning?

Mr. Menzyk: I think it would be relatively flat. Dealers have been doing that leasing business for a number of years. For the smaller dealer, balancing that portfolio risk of what those vehicles are worth at the lease end is a bit more of a challenge.

In general, I would say that most of the customers that dealers have are customers that they know in their market that have special or personalized needs and they have tailored their service to those individuals.

However, with the subvented programs or competitive programs that the manufacturer offers, I do not see that as a growing segment for the dealers. I would say that it would stay pretty much status quo.

Mr. Brian D. Vasey, Vice-President and General Manager, Nissan Canada Finance Inc.: I should like to make just one point. When the dealers do their own in-house financing, of course, they have to set up a line of credit at the bank. Thus, the rates that they can pass on are dictated by whatever rates the bank charges them. At the end of the day, our subvented rates may be lower than that. That makes it easier for them to use the affiliated finance company programs.

Senator Di Nino: In your presentation you stated that the federally regulated deposit-taking institutions should be prohibited from offering leasing services on the smaller vehicles because obviously they are already leasing the large trucks, and so forth.

Please share with us why you think a distinction should be made, with respect to leasing, between federally regulated deposit-taking institutions and provincially regulated one like the credit unions and trust companies.

Ms Kempston Darkes: I think it has to do with the size of federally regulated institutions. We have only six banks in this country and they have enormous market power as it is. There is simply much less competition with federally regulated institutions.

As you mentioned, the banks have been in the business of leasing heavy equipment. But, as they have suffered losses, they have very quickly reduced their commitment to that business and very quickly pulled back. Therefore, there has not been any long-term benefit from the banks even being in that business.

s'engageaient très loin et si les pertes sur les valeurs résiduelles, et cetera, commençaient à s'accumuler en période de récession. Cela pourrait mettre en danger ces institutions provinciales. Mais, encore une fois, il faudra attendre de traverser une telle période pour voir.

Le sénateur Callbeck: J'ai une autre question. Le rapport MacKay, à la page 97, donne des chiffres et indique qu'un tiers des concessionnaires détiennent des portefeuilles de location-bail et que cela représente de 10 p. 100 à 15 p. 100 du marché de la location-bail de véhicules légers.

Si le statu quo était maintenu, autrement dit si les banques n'étaient pas autorisées à offrir du crédit-bail depuis pas mal ce chiffre de 10 p. 100 à 15 p. 100 augmenterait? Envisagez-vous que davantage de concessionnaires offriraient du crédit-bail?

M. Menzyk: Je pense que le chiffre resterait à peu près stable. Les concessionnaires offrent du crédit-bail depuis pas mal d'années. Il est un peu plus difficile pour le petit concessionnaire d'équilibrer le risque de son portefeuille du point de vue de la valeur de ses véhicules à la fin du bail.

De manière générale, je dirais que la plupart des clients de ces concessionnaires sont des clients locaux ayant des besoins particuliers ou personnalisés que les concessionnaires connaissent bien et auxquels ils offrent des services sur mesure.

Cependant, avec les programmes compétitifs que le fabricant offre, je ne pense pas que ce soit un marché en expansion pour les concessionnaires. Je pense que les choses resteraient à peu près en l'état.

M. Brian D. Vasey, vice-président-directeur général, Nissan Canada Finance Inc.: J'aimerais faire juste une remarque. Lorsque les concessionnaires proposent leur financement interne, ils doivent évidemment négocier une ligne de crédit avec la banque. Les taux qu'ils peuvent consentir sont donc dictés par ceux que la banque leur impose. Finalement, nos taux bonifiés risquent d'être inférieurs à cela. Cela fait qu'il est plus facile pour eux de recourir aux programmes de la société de financement affiliée.

Le sénateur Di Nino: Dans votre exposé, vous dites qu'il faudrait interdire aux institutions de dépôts sous régime fédéral d'offrir le crédit-bail sur les petits véhicules parce qu'elles le font déjà, évidemment, sur les poids lourds, et cetera.

Expliquez-nous pourquoi il faudrait établir une distinction entre les institutions de dépôts sur régime fédéral et les caisses de crédit et sociétés fiduciaires sous régime provincial.

Mme Kempston Darkes: C'est une question de taille s'agissant des premières. Nous n'avons que six banques dans ce pays et elles jouissent déjà d'une énorme puissance commerciale. Il est simplement beaucoup plus difficile de les concurrencer.

Comme vous l'avez dit, les banques ont offert du crédit-bail sur les équipements lourds. Mais, constatant qu'elles essayaient des pertes, elles se sont très rapidement retirées de ce domaine. Leur présence dans ce domaine n'a apporté aucun avantage à long terme.

On the provincial side, leasing is done on a much smaller scale. The caisses in Quebec are involved in it but on a much smaller scale. How viable leasing is for provincial institutions has to do with economic cycles.

Remember, leasing is the core of our business. We are there through the good times and the hard times. If there is a loss to be had in the business, we absorb it, because that is the whole essence of our business. We are there for the long term to sell cars and trucks and to support dealers. But it seems to me that, given the economic downturns that occur in this business, there is still some question as to how long the provincial institutions will be involved.

Mr. Menzyk: I would add that should a provincial institution fail, the auto captive finance companies should be able to absorb that amount of business in the short run and minimize any disruption to the dealer body and to the manufacturers. However, if a national bank was a major player and exited the market, it would be much more difficult to recover quickly and not have a major impact on the automotive lending side.

Senator Di Nino: Are you saying that if the provincially regulated institutions ever became large enough and had enough of a market, then you would also object?

Mr. Menzyk: There would be a similar concern.

Senator Kolber: If you could be perfectly objective, would you say that if the banks were allowed to lease small vehicles it would benefit the Canadian consumer?

Ms Kempston Darkes: Absolutely not, and I will tell you why. In the short term, there might be some pricing advantage for the consumer, but over the long term, as everyone else was driven out of business, there would be less competition and prices would rise.

Senator Kolber: Why would prices rise?

Ms Kempston Darkes: Because nobody else would be in the marketplace, with the cost of funds —

Senator Kolber: Are you saying that if the banks came in, you would all have to go out of it?

Ms Kempston Darkes: Basically, we cannot compete with the banks on the cost of funds. They have a 300 basis point to 400 basis point advantage in cost of funds that we cannot match.

If you are looking for objective evidence, let us compare lease rates in the United States and Canada.

The fact of the matter is that lease rates in Canada are about 1 per cent to 2 per cent lower than they are in the United States where all of the banks are in leasing. Here we have a very competitive market that benefits the consumer more than what exists in the United States today.

Les institutions sous régime provincial offrent du crédit-bail à beaucoup plus petite échelle. Les caisses au Québec en font, mais à beaucoup plus petite échelle. La viabilité de la location-bail pour les institutions provinciales dépend des cycles économiques.

N'oubliez pas que la location-bail est l'essentiel de notre activité. Nous sommes là quand la conjoncture est bonne comme quand elle est mauvaise. Lorsqu'il y a des pertes, nous les absorbons, parce que c'est un élément normal de notre activité. Nous sommes là à long terme pour vendre des voitures et des camions et soutenir les concessionnaires. Mais vu les creux cycliques que nous connaissons dans ce secteur, on peut se demander pendant combien de temps les institutions provinciales vont résister.

M. Menzyk: J'ajouterais que si une institution provinciale coulait, les sociétés de financement affiliées des constructeurs pourraient absorber ce volant d'affaires rapidement et minimiser les perturbations ressenties par les concessionnaires et les fabricants. En revanche, si une banque nationale ayant conquis une part de marché importante se retirait de ce domaine, il serait beaucoup plus difficile de combler la brèche et d'éviter de lourdes conséquences au niveau du crédit automobile.

Le sénateur Di Nino: Dites-vous que si les institutions sous régime provincial devenaient suffisamment importantes et avaient une part de marché suffisamment grande, vous seriez opposés également?

M. Menzyk: Les craintes seraient similaires.

Le sénateur Kolber: Si vous pouviez être parfaitement objectif, diriez-vous que si les banques étaient autorisées à louer à bail les petits véhicules ce serait avantageux pour le consommateur canadien?

Mme Kempston Darkes: Absolument pas, et je vais vous dire pourquoi. À court terme, il pourrait y avoir une petite baisse des prix payés par le consommateur, mais à long terme, une fois que tous les autres seraient évincés, il y aurait moins de concurrence et les prix grimperaient.

Le sénateur Kolber: Pourquoi les prix grimperaient-ils?

Mme Kempston Darkes: Parce qu'il n'y aurait plus personne sur ce marché, vu le coût des fonds...

Le sénateur Kolber: Dites-vous que si les banques arrivaient, vous devriez tous plier bagages?

Mme Kempston Darkes: Fondamentalement, nous ne pouvons concurrencer les banques sur le terrain du coût des fonds. Elles ont un avantage de 300 à 400 points de base au niveau du coût des fonds que nous ne pouvons égaler.

Si vous cherchez des données objectives, comparez les taux de location-bail au Canada et aux États-Unis.

Le fait est que les taux au Canada sont inférieurs de 1 p. 100 à 2 p. 100 à ceux des États-Unis, où toutes les banques font du crédit-bail. Ici, nous avons un marché très concurrentiel qui favorise davantage le consommateur que le marché américain aujourd'hui.

Senator Kolber: But I thought that in your opening presentation you talked about the advantage of having 10,000 banks down there.

Ms Kempston Darkes: That advantage has not been passed on to the consumer, because what we are seeing is that our rates in Canada are 1 per cent to 2 per cent lower for the consumer than they are in the U.S.

Senator Kolber: But that is true for the entire banking industry. Communal banks in the United States charge prime plus 3 per cent, 4 per cent, 5 per cent and 6 per cent, which is unheard of in Canada. However, that is not our major concern now.

Let me ask you this. Banks are in the leasing business. They lease airplanes. They lease boats. They lease heavy vehicles. Do you have any evidence that that activity has disrupted business in those areas?

Mr. Vasey: I guess it would be unfair for me to comment on that, because where I work we are not in that type of business. I might just add one point, though, with respect to the banks getting into leasing.

One of the concerns that we, as a smaller manufacturer in Canada representing Nissan, have with banks in leasing is that we have a lot of small dealers in small towns in rural Canada that today are struggling to survive. In many cases, the leasing business that they do now makes the difference between making it and breaking it. If that business were lost to them, they would be put in a very precarious position.

There is also the matter of those dealers having to compete with the same bankers they have to get an operating credit from in order to survive.

Senator Kolber: Are you saying that we have to balance the long-term viability of the automobile industry in Canada with allowing the banks to make some extra profit?

Ms Kempston Darkes: I think that maintaining a healthy auto industry in this country is essential. I think that maintaining a healthy dealer community that employs 100,000 people in this country is very important, yes.

Regarding your question about banks in heavy equipment leasing, you will notice that their rate of participation has fallen dramatically in that area. They have suffered losses and have withdrawn from that business as well. That is something we as an industry cannot do because we are there for the long term.

The Chairman: I should like to ask a supplementary question regarding your first answer to Senator Kolber when you talked about driving people out of business.

On page one of your brief, you state:

...banks have a history of capturing market share and driving out competitors in new markets through the use of loss leaders.

In the seven or eight years I have been on this committee I have heard similar statements. I have asked everybody if they can give me one element of proof, one or two examples that illustrate the

Le sénateur Kolber: Mais il me semble que dans votre déclaration liminaire vous parliez de l'avantage que représente l'existence de 10 000 banques là-bas.

Mme Kempston Darkes: Cet avantage n'a pas été répercuté sur le consommateur puisque les taux payés par les consommateurs sont inférieurs de 1 p. 100 à 2 p. 100 au Canada.

Le sénateur Kolber: Mais c'est vrai de tout le secteur bancaire. Les banques communales aux États-Unis font payer le taux préférentiel plus 3 p. 100, 4 p. 100, 5 p. 100 et 6 p. 100, ce qui est inouï au Canada. Cependant, ce n'est pas là notre sujet aujourd'hui.

Permettez-moi de vous demander ceci. Les banques font du crédit-bail. Elles louent à bail des avions. Elles louent des navires. Elles louent des camions. Avez-vous des preuves que cela a perturbé le marché dans ces domaines?

M. Vasey: Je ne suis pas en mesure de répondre car ce n'est pas mon domaine. J'aimerais cependant ajouter une chose pour ce qui est du crédit-bail bancaire.

L'une de nos craintes, en tant que représentants d'un petit constructeur au Canada, si les banques offrent du crédit-bail, est le fait qu'un grand nombre de nos petits concessionnaires dans les petites localités rurales du Canada ont du mal à survivre aujourd'hui. Souvent, le volet crédit-bail est ce qui leur permet de survivre. S'ils perdaient ces revenus, ils seraient dans une situation très précaire.

Il y a aussi le problème que ces concessionnaires seraient en concurrence avec les banques dont ils dépendent pour leurs crédits d'exploitation.

Le sénateur Kolber: Dites-vous qu'il nous faut choisir entre la viabilité à long terme de l'industrie automobile au Canada et autoriser les banques à réaliser quelques profits supplémentaires?

Mme Kempston Darkes: Je pense que le maintien d'une industrie automobile saine dans ce pays est essentiel. Je pense que le maintien en bon état d'un réseau de concessionnaires qui emploient 100 000 Canadiens est très important, oui.

Pour ce qui est du crédit-bail offert par les banques pour le matériel lourd, vous remarquerez que leur taux de participation dans ce domaine a très nettement reculé. Elles ont essuyé des pertes et se sont, là aussi, retirées. C'est une chose que nous, dans notre industrie, ne pouvons faire car nous sommes là pour le long terme.

Le président: J'aimerais poser une question complémentaire, suite à votre réponse au sénateur Kolber sur le fait que les banques supplantaient autrui.

À la page 1 de votre mémoire, vous dites:

... les banques ont coutume de capturer des parts de marché et d'évincer leurs concurrents dans les nouveaux marchés par le recours aux produits d'appel.

J'ai entendu des affirmations similaires au cours des sept ou huit années que je siège à ce comité. J'ai demandé chaque fois à nos interlocuteurs de nous apporter une preuve, un ou deux

validity of that statement. If you do not have examples at the moment, think about it and tell me what they are, because so far I cannot find the facts to back up that kind of statement.

Ms Kempston Darkes: In our industry, the banks have 90 per cent of the retail finance side of the business today. We only have 10 per cent of it and that is basically business that the banks have rejected.

Mr. Mark A. Nantais, President, Canadian Vehicle Manufacturers' Association: Mr. Chairman, perhaps I could add to that. Four years ago, the Senior Vice-President of the Bank of Nova Scotia, James O'Donnell, told the Consumer Bankers Association in the U.S. that the bank found that car loans were a great loss leader for other products offered in Canadian branches, such as mortgages, deposits, investment products, credit and debit cards, because the bank's approach now is more relationship banking in order to build a customer base with potential for cross-selling. The strategy, therefore, is not to actively pursue the indirect auto market but at the same time to take aim at any other indirect market that is available today.

The Chairman: I guess the question is: At what point is that in the consumers' interests or not in the consumers' interests?

Senator Oliver: Various people have different statistics. The Canadian Bankers Association did a study and came up with the following statistics that I should like you to comment on.

The Canadian Bankers Association said that in February and March of this year, Canadian interest rates on lease vehicles, an area where banks are not allowed to compete, averaged 1.2 per cent higher than U.S. rates. At the same time, rates on auto loans, where banks are allowed to compete, were 0.32 per cent lower than American rates.

Ms Kempston Darkes: I am glad you raised that because, quite frankly, we think that the study that was presented is seriously flawed for a number of reasons.

First of all, when they compared lease rates in the United States and Canada, they did not look at the subvented lease rates that were actually offered in the marketplace. They looked at a nominal rate only.

Second, that study was done in an environment in the United States that did not include full-disclosure leasing. As a result, those rates did not take into account all of the administration fees, termination fees, and so on that can be part of a lease. In Canada, on the other hand, the affiliated finance companies are under full-disclosure leasing. The Canadian rates would have looked higher because they included those charges that the U.S. institutions did not include because they did not have to disclose them.

Senator Oliver: Just because they did not have to disclose them does not mean that there were termination charges.

Ms Kempston Darkes: We know that there are termination charges.

exemples prouvant la véracité de cette affirmation. Si vous n'avez pas d'exemple en tête, réfléchissez-y et communiquez-les-moi, car jusqu'à présent je n'ai pas trouvé une seule preuve à l'appui de ce genre d'affirmation.

Mme Kempston Darkes: Dans notre industrie, les banques ont 90 p. 100 du financement au détail. Notre part n'est que de 10 p. 100, et il s'agit essentiellement des clients rejetés par les banques.

M. Mark A. Nantais, président, Association canadienne des constructeurs de véhicules: Monsieur le président, je pourrais peut-être ajouter un mot à cela. Il y a quatre ans, le vice-président principal de la Banque de Nouvelle-Écosse, James O'Donnell, a dit à la Consumer Bankers Association américaine que les prêts automobiles étaient un excellent produit d'appel pour les autres produits offerts dans les succursales canadiennes, tels qu'hypothèques, dépôts, produits de placements, cartes de crédit et de débit, car l'approche de la banque aujourd'hui consiste davantage à édifier une relation suivie avec la clientèle en vue de pratique la vente croisée. La stratégie n'est donc pas seulement de poursuivre le marché automobile indirect mais de viser en même temps tout autre marché indirect disponible aujourd'hui.

Le président: Je suppose que la question est de savoir à partir de quel moment cela est dans l'intérêt du consommateur ou non.

Le sénateur Oliver: On entend toutes sortes de statistiques différentes. L'Association des banquiers canadiens a fait une étude et rassemblé les statistiques suivantes que j'aimerais vous soumettre.

L'Association des banquiers canadiens a dit qu'en février et mars de cette année, les taux d'intérêt canadiens sur les véhicules en location-bail, un domaine dont les banques sont exclues, étaient en moyenne supérieurs de 1,2 p. 100 aux taux américains. Parallèlement, les taux sur les prêts automobiles, que les banques sont autorisées à offrir, étaient de 0,32 p. 100 inférieurs aux taux américains.

Mme Kempston Darkes: Je suis heureux que vous abordiez cela, très franchement, car nous estimons que cette étude est gravement biaisée, pour plusieurs raisons.

Premièrement, lorsqu'ils ont comparé les taux de location-bail aux États-Unis et aux Canada, ils n'ont pas tenu compte des taux bonifiés réellement disponibles sur le marché. Ils ont pris uniquement le taux nominal.

Deuxièmement, cette étude a été faite dans un environnement américain où la transparence complète n'est pas assurée. Aussi, ces taux n'englobent-ils pas tous les frais d'administration, les frais de clôture, et cetera qui peuvent être englobés dans un contrat de crédit-bail. Au Canada, en revanche, les sociétés de financement affiliées pratiquent la transparence complète. Ainsi, les taux canadiens paraissent supérieurs parce qu'ils englobent des frais que les institutions américaines n'englobent pas vu qu'elles ne sont pas obligées de les divulguer.

Le sénateur Oliver: Le fait qu'elles ne soient pas obligées de les divulguer ne signifie pas que ce sont des frais de clôture.

Mme Kempston Darkes: Nous savons qu'il y a des frais de clôture.

Mr. Menzyk: In a bank lease, typically, there will be an acquisition fee paid at lease inception of somewhere between U.S.\$350 and \$500.

Senator Oliver: Is that credited at the end of the lease?

Mr. Menzyk: No. Generally, that is rolled into the capitalized cost of the vehicle.

Then, normally, the consumer will end up paying one of three fees when the vehicle is disposed of. There is a prepayment penalty of generally \$250 should you terminate the lease early. If you return the vehicle there is a disposal fee of, again, generally \$250, although some are as high as \$400. In some cases, if you choose to purchase the vehicle at the end, there is a purchase option fee that is also normally in the \$250 range. Occasionally, they will waive that \$250 purchase option fee as an inducement to get the consumer to buy the vehicle if the lease end value is far below the real market value for that vehicle.

Senator Oliver: Do we have any of those three fees in Canadian leases today?

Mr. Menzyk: Some leases do include those fees today, but under full disclosure the impact on the interest rate is included. Where your normal interest rate is 7 per cent, let us say, if you have \$500 worth of fees, your actual rate could be in the neighbourhood of 8 per cent to 9 per cent. Generally, the fees in the U.S. would add anywhere from one to two points to the rate.

The other point to make about the U.S. is that, although they talk about having disclosure in their leasing under regulation "M," that disclosure does not include rates. It is basically disclosure about the capitalized cost of the vehicle. It is the charges, the lease end value, and the monthly payment. But nowhere is a breakdown of the fees or the interest rates included. They will list what the fees are, but not necessarily itemized in such a way that the consumer can determine what the interest rate was in that particular lease.

Senator Oliver: Have you or your associations done a comparable chart and do you have other figures that you could submit to us to show us what you would say are the true differences?

Mr. Menzyk: Yes.

Senator Oliver: Could send those to our committee so we could read them?

Mr. Menzyk: Yes.

Ms Kempston Darkes: Again, senator, one of the other problems with that study is that it did not look at the subvented costs. All summer you saw 2.9 per cent lease financing, et cetera, because it is such a competitive market and we are trying to drive sales in the marketplace, but that study did not take that into account. When they compared rates, they did it on a very unfair basis and we could show you that.

Senator Oliver: On page 97, the MacKay report states that deposit-taking institutions were given the power to enter into leases in 1980 but that as a result of concerns expressed by auto

M. Menzyk: Dans un crédit-bail bancaire, il y a habituellement des frais d'acquisition payés au début du bail se situant entre 350 \$ et 500 \$US.

Le sénateur Oliver: Ce montant est-il crédité à la fin du bail?

M. Menzyk: Non. Habituellement ce montant est ajouté au coût capitalisé du véhicule.

Ensuite, normalement, le consommateur se retrouve à payer l'une de trois redevances lorsque le véhicule est vendu. Il y a une pénalité de prépaiement de 250 \$, en général, si le bail est résilié prématurément. Si vous rendez le véhicule, il y a des frais de liquidation, généralement de 250 \$, bien que le montant puisse atteindre 400 \$. Dans certains cas, si vous choisissez de racheter le véhicule à la fin, il y a des frais d'option de rachat, qui sont aussi normalement de 250 \$. À l'occasion, les frais d'options de rachat de 250 \$ seront annulés pour inciter le consommateur à acheter le véhicule si la valeur en fin de bail est nettement inférieure à la valeur marchande réelle du véhicule.

Le sénateur Oliver: Est-ce que les contrats au Canada englobent ces trois redevances aujourd'hui?

M. Menzyk: C'est le cas de certains, mais avec l'obligation de transparence, la répercussion sur le taux d'intérêt est englobée. Si votre taux d'intérêt normal est de 7 p. 100, mettons, si vous avez des frais de 500 \$, le taux effectif passe à 8 p. 100 ou 9 p. 100. De manière générale, les frais aux États-Unis font augmenter le taux réel de 1 p. 100 à 2 p. 100.

L'autre chose à signaler aux États-Unis est que, bien que le règlement «M» impose la divulgation des conditions de location-bail, cette divulgation n'englobe pas le taux d'intérêt. Il s'agit essentiellement de la divulgation du coût capitalisé du véhicule, autrement dit les frais, la valeur en fin de bail et le paiement mensuel. Mais nulle part n'est-il prévu une ventilation des frais ou du taux d'intérêt. On indique ce que sont les frais, mais pas présentés nécessairement de manière à ce que le consommateur puisse déterminer le taux d'intérêt réel payé sur ce bail.

Le sénateur Oliver: Est-ce que vous ou vos associations avez effectué une étude similaire ou avez-vous d'autres chiffres à nous soumettre pour montrer les différences véritables, selon vous?

M. Menzyk: Oui.

Le sénateur Oliver: Pourriez-vous nous les faire parvenir?

M. Menzyk: Oui.

Mme Kempston Darkes: Encore une fois, sénateur, l'un des autres problèmes de cette étude est qu'elle négligeait les coûts bonifiés. Pendant tout l'été, vous avez pu voir des taux de crédit-bail de 2,9 p. 100, et cetera, parce que le marché était si concurrentiel et que nous essayions de stimuler les ventes, mais cette étude n'en a pas tenu compte. Ils ont comparé les taux de manière très partielle et nous pouvons le prouver.

Le sénateur Oliver: Le rapport MacKay dit à la page 97 que les institutions de dépôts ont reçu le pouvoir de conclure des contrats de crédit-bail en 1980 mais que, suite aux récriminations

dealers, it has been put off and put off. That was 18 years ago, and it seems like an awful long time to be waiting.

I also wanted to ask you to comment on some of the findings in the report that the MacKay task force asked DesRosiers Automotive Consultants Inc. to do. The report showed that residual values have become so high that a number of dealers in the business will soon come to a day of reckoning and find that they will be stuck with vehicles that they put too high a residual on.

Will this not level out the business in such a way that if the banks were there, they would help take some of this fall because there would be more competitors in the market?

Ms Kempston Darkes: Leasing is different from financing by the very fact that you own the vehicle and you have to accept the residual risk with it. When that situation occurs, the affiliated finance companies and the dealers will accept that cost, because that is part of our business.

In the United States, when banks in leasing have found themselves in that position, they have really passed those costs right back to the consumer by forcing the consumer to acquire the vehicle through their telemarketing system. Therefore, the consumer takes that residual risk. When that situation occurs in Canada, as it very well could, given the cyclical nature of our market, we bear that risk, not the customer.

Mr. Menzyk may want to comment on that.

Senator Oliver: The DesRosiers report suggests that the residuals have been so high in order to lure people into these leases and that it looks like you will be taking quite a loss on those very high residuals.

Mr. Menzyk: We have definitely taken losses on the leases, on the lease end value.

That brings me back to the point I made earlier about the U.S. experience with the banks. Like any captive finance company, Ford Credit must look at the consumer from a long-term perspective. We try to keep that consumer within the dealer network, within the manufacturer, and therefore we have absorbed that cost. Certainly it has been a very expensive cost in North America over the last two years. That is not to say that we have not made adjustments, but the point is that that kind of cost is not one that we felt you can push on to the consumer and still leave them with a positive feeling about the manufacturer and the dealer. To us, that positive feeling is critical. And that is something that the bank does not share. We are concerned about the auto industry. It is home for us.

Senator Joyal: Thank you. Your opening remarks refer to recommendation number 21, which deals with allowing the banks and the life insurance companies to lease. After that, your brief does not refer to life insurance again.

Do we have to conclude that you would accept having life insurance companies in the leasing business?

des concessionnaires automobiles, l'entrée en vigueur a été reportée et reportée. C'était il y a 18 ans, et l'attente semble interminable.

J'aimerais également vous demander votre avis sur certaines conclusions du rapport que le groupe de travail MacKay a commandé à DesRosiers Automotive Consultants Inc. Ce rapport indique que les valeurs résiduelles sont devenues si élevées qu'un certain nombre de concessionnaires se retrouveront bientôt avec sur les bras des véhicules sur lesquels ils ont placé une valeur résiduelle trop forte.

Si les banques étaient sur ce marché, cela n'égalerait-il pas les choses car elles absorberaient ainsi une partie de ces pertes?

Mme Kempston Darkes: Le crédit-bail diffère du simple crédit en ce sens que le bailleur reste propriétaire du véhicule et en assume le risque résiduel. Lorsque cette situation se produit, les sociétés de financement affiliées et les concessionnaires absorbent ce coût, car cela fait partie de leur exploitation.

Aux États-Unis, lorsque les banques faisant du crédit-bail se sont retrouvées dans cette situation, elles ont en fait répercuté ce coût sur le consommateur en contraignant celui-ci à acquérir le véhicule par le biais de leur système de télémarketing. C'est donc le consommateur qui assume ce risque résiduel. Lorsqu'une telle situation se produit au Canada, ce qui est très possible étant donné la nature cyclique de notre marché, c'est nous qui assumons le risque, pas le client.

M. Menzyk voudra peut-être ajouter un mot.

Le sénateur Oliver: Le rapport DesRosiers indique que les valeurs résiduelles sont devenues si élevées dans le but d'attirer le client et qu'il semble que vous allez essayer pas mal de pertes sur ces valeurs résiduelles élevées.

M. Menzyk: Nous avons certainement absorbé des pertes sur les locations-bail, sur la valeur en fin de bail.

Cela me ramène à ce que je disais de l'expérience faite aux États-Unis avec les banques. Comme toute société de financement captive, Crédit Ford doit aborder le consommateur dans une perspective à long terme. Nous cherchons à fidéliser ce client auprès du réseau de concessionnaires, du fabricant, et c'est pourquoi nous avons absorbé ce coût. Cela nous a certainement coûté très cher en Amérique du Nord au cours des deux dernières années. Cela ne signifie pas que nous n'avons pas ajusté les taux, mais le fait est que ce genre de coût n'en est pas un que nous pensons pouvoir infliger au consommateur sans l'irriter contre le constructeur et le concessionnaire. Pour nous, la fidélité du client est essentielle. Et c'est un impératif que la banque ne partage pas. Ce qui compte pour nous, c'est l'industrie automobile. C'est notre domaine.

Le sénateur Joyal: Je vous remercie. Dans votre déclaration liminaire vous avez fait état de la recommandation n° 21, qui préconise d'autoriser les banques et les compagnies d'assurance-vie à faire du crédit-bail. Ensuite, votre mémoire ne parle plus des compagnies d'assurance-vie.

Devons-nous en conclure que vous acceptez que les compagnies d'assurance-vie offrent du crédit-bail?

Ms Kempston Darkes: I do not think they have any interest in being in the vehicle leasing business to any great extent.

Mr. Menzyk: I think the concern would primarily be with the banks, just because of their size. Should an insurance company be able to control the market to any great degree, the concern would be equal. Unlike a bank or an insurance company, we will not withdraw from the auto industry should that business turn sour. We do need to make sure though that we are healthy to be there, however.

If an insurance company's magnitude were that of one of the major banks, our concern would be equal.

Senator Joyal: On page two of your brief, you have four points dealing with the conflict of interest situation between the local dealers and the lending institution, which is, I should say, a banking institution.

This is a situation that exists in the American market, so did you study exactly how the American auto dealers deal with the potential for — or the reality of — conflict of interest? Have you made any particular study in that area?

Mr. Menzyk: I think it is one of the most notable areas and, again, this is drawing from my U.S. experience.

In the U.S., dealer-owned leasing companies are maybe one-tenth the size that they are in Canada. When you talk about conflict of interest, as I pointed out earlier, the bank is controlling the rate at which they lend to the leasing company. If the banks have an avenue into direct or indirect leasing, then, it does put them at conflict with the dealer body. In the U.S. you do not see the same level of dealer leasing companies — dealer-owned leasing companies.

Senator Joyal: On the second page of your brief you refer to the caisses populaires. As you remember, there was a strong reaction when the Government of Quebec allowed the caisses populaires to go into the leasing business. Have you been able to monitor the impact in the field since the caisses were allowed into that business? They are very spread out at the local level, which is where you fear the greatest negative impact would occur, if the banks were allowed into leasing in small and rural communities.

Mr. Menzyk: About a year ago, the caisses populaires came out with some very aggressive leasing plans. I cannot tell you why, but after about four or five months, they took a look at their pricing and retrenched. They came out with very aggressive residuals and very attractive rates, but that was relatively short-lived. I cannot tell you why they dropped their residuals and became much more selective in their credit decisions on leasing, though.

Senator Austin: I think the feature that has dominated our discussion this morning has been a view of the auto market as it exists today, and we really should take into account your vision of where the market will be in five years to 10 years.

I wonder whether you could see automobiles being sold on the Internet directly by the manufacturers or from large retailers, and

Mme Kempston Darkes: Je ne pense pas qu'elles soient très intéressées à le faire.

M. Menzyk: Ce sont surtout les banques qui nous inquiètent, à cause de leur taille. Si une compagnie d'assurance se trouvait en mesure de contrôler le marché dans une large mesure, nos réserves seraient les mêmes. Contrairement à une banque ou une compagnie d'assurance, nous n'allons pas nous retirer du crédit automobile si les choses tournent mal. Mais pour durer, nous devons rester en bonne santé.

Si une compagnie d'assurance avait l'envergure de l'une des grandes banques, notre préoccupation serait tout aussi grande.

Le sénateur Joyal: À la page 2 de votre mémoire, vous faites état du conflit d'intérêts entre le concessionnaire local et l'établissement de crédit, c'est-à-dire la banque.

C'est une situation qui existe aussi sur le marché américain. Avez-vous fait une étude pour déterminer comment les concessionnaires automobiles américains s'en tirent face à ce conflit d'intérêts potentiel ou réel? Avez-vous fait une étude à ce sujet?

M. Menzyk: C'est l'une des difficultés les plus notables et, encore une fois, je me fie en cela à mon expérience américaine.

Aux États-Unis, les sociétés de crédit-bail des concessionnaires sont d'une envergure peut-être dix fois moindre qu'au Canada. Pour ce qui est du conflit d'intérêts, comme je l'ai déjà indiqué, la banque contrôle le taux auquel elle prête à la société de location-bail. Si la banque pratique elle-même directement ou indirectement le crédit-bail, elle a un conflit d'intérêts par rapport au concessionnaire. Aux États-Unis, il n'y a pas le même niveau de sociétés de location-bail de concessionnaires — c'est à dire appartenant aux concessionnaires.

Le sénateur Joyal: À la page 2 de votre mémoire, vous mentionnez les caisses populaires. Vous vous souviendrez de la réaction virulente lorsque le gouvernement du Québec a autorisé les caisses populaires à offrir du crédit-bail. Avez-vous pu déterminer l'impact de l'arrivée des caisses dans ce domaine? Elles sont très implantées au niveau local, c'est-à-dire là où vous craignez le plus fort impact si les banques étaient autorisées à offrir du crédit-bail dans les petites villes et les localités rurales.

M. Menzyk: Il y a un an environ, les caisses populaires sont arrivées avec des contrats de crédit-bail à des conditions très favorables. Je ne sais pas pourquoi, mais après quatre ou cinq mois, elles ont regardé leurs prix et battu en retraite. Elles sont arrivées avec des valeurs résiduelles très agressives et des taux très attrayants, mais cela n'a pas duré longtemps. Je ne peux pas vous dire pourquoi elle ont baissé leurs valeurs résiduelles et sont devenues beaucoup plus sélectives dans leurs décisions de crédit.

Le sénateur Austin: La discussion ce matin a surtout porté sur l'état du marché automobile aujourd'hui, alors que nous devrions plutôt nous demander ce qu'il sera dans cinq ou dix ans.

Envisagez-vous que les voitures seront vendues sur l'Internet directement par les fabricants ou de gros détaillants et que tout le

whether all the financing could be booked on the Internet. Would that change the shape and nature of the business?

Ms Kempston Darkes: Let me take the first crack at that, Senator. There is no doubt that retailing will change over the years, and it will change to suit consumer needs. The one thing you must remember about a motor vehicle, however, is that you are selling both a product and a service. Buying the product is one thing, but making sure it has the appropriate service is something else.

Dealers are absolutely critical in that equation, however. We very much believe that auto dealers will have a role in the future, because they look after customers after they have purchased the vehicle. It is also essential that the customer derive a value from the product through being able to use it in every area of Canada, and rural dealers will thus continue to be very, very important indeed for us.

The Internet will certainly be a factor. In fact, you can visit any of our Web sites today, and you will see very extensive information about the vehicles that are for sale. Over time, yes, you will be able to apply for financing over the Internet, and you will perhaps be able to acquire a product over the Internet.

Our view is that that product will still be delivered through a dealer. The service side of the equation — the customer care side of the equation — must be very hands-on, and that is where dealers will continue to be absolutely vital to ensuring that the customer is well-served in the marketplace.

Senator Austin: We have seen the rise of service organizations that have nothing to do with selling cars, such as Canadian Tire and many, many others. According to some of them, the profit in on the service side, much more than it is on the retail side.

Competitiveness may move in the direction of direct sale by the manufacturer. The product may be delivered through some sort of delivery depot, but is the dealer really as critical a factor in the way the market may move?

Ms Kempston Darkes: We consider the dealer to be absolutely essential to the future market, because nothing will relieve the customer's desire for very high technology and very good care of his product.

If you take a look at vehicles today, manufacturers are very much focused on training in dealerships. At General Motors, I can tell you that we spend an inordinate amount of money training dealer-technicians. We are not prepared to leave servicing of the vehicle to just any organization. These are very high-tech products. They need to be well looked after, and they need to be looked after by people who truly know the business.

As vehicles become more and more complex, we believe that that requirement for training in dealerships will become ever more focused. The need for really good people at the retail end and in the customer side of the business — the service side of the business — will be even more important to our future success. Our reputation rests on how well a customer is looked after in the

financement pourra être conclu sur l'Internet. Est-ce que cela modifierait la forme et la nature de la distribution de détail?

Mme Kempston Darkes: Permettez-moi de répondre la première, sénateur. Il ne fait aucun doute que la vente au détail va évoluer au fil des ans, et ce conformément aux souhaits des consommateurs. Mais dans le secteur automobile, cependant, il ne faut pas perdre de vue que l'on vend à la fois un produit et un service. Acheter le produit est une chose, mais le service après-vente en est une autre.

Les concessionnaires ont un rôle absolument essentiel dans cette équation. Nous sommes convaincus que les concessionnaires automobiles auront un rôle à l'avenir, car ils fournissent le service après-vente. Il est également essentiel que ce service puisse être offert partout au Canada, ce qui explique l'importance à nos yeux des concessionnaires ruraux.

L'Internet sera certainement un facteur. De fait, vous pouvez aller sur l'un de nos sites Web aujourd'hui et trouver des renseignements très détaillés sur les véhicules offerts à la vente. À l'avenir, oui, vous pourrez obtenir le financement sur l'Internet et peut-être même acquérir le produit sur l'Internet.

À notre avis, ce produit sera toujours livré par un concessionnaire. Le côté service après-vente de l'équation — le service au client — exige une grande proximité et c'est là où les concessionnaires continueront à être indispensables pour assurer de bons services à la clientèle.

Le sénateur Austin: On voit proliférer des entreprises de services qui n'ont rien à voir avec la vente de voitures, telles que Canadian Tire et beaucoup, beaucoup d'autres. Selon elles, les profits résident du côté des services beaucoup plus que de la distribution de détail.

La concurrence peut jouer dans le sens de la vente directe par le constructeur. Le produit pourrait être livré par l'intermédiaire de quelque dépôt de livraison, et le concessionnaire sera-t-il réellement un élément vital du marché à l'avenir?

Mme Kempston Darkes: Nous considérons le concessionnaire comme absolument essentiel dans le marché futur, car rien ne supprimera le désir du consommateur d'un service de haute technologique et de haute qualité pour son véhicule.

Aujourd'hui, les fabricants mettent beaucoup l'accent sur la formation des mécaniciens des concessionnaires. Chez General Motors, je peux vous dire que nous dépensons des sommes énormes pour la formation des techniciens de concessionnaires. Nous ne sommes pas prêts à laisser à n'importe qui le service après-vente. Ce sont des produits de très haute technologie. Ils doivent être bien entretenus et réparés, par des mécaniciens qui les connaissent à fond.

Plus les véhicules deviennent complexes et plus l'impératif de la formation chez les concessionnaires deviendra grand. La réussite à l'avenir dépendra de la qualité des vendeurs et du service après-vente. Notre réputation dépend de la qualité du service offert sur le marché. Pour cela, nous continuerons à faire confiance à nos concessionnaires.

marketplace. For that, we will continue, I believe, to rely on our dealers.

Senator Austin: If the banks are allowed into the light vehicle leasing business, do you think the structure of automobile marketing will change? Do you see fixed price selling, for example, becoming a more dominant feature of automobile sales?

Ms Kempston Darkes: If banks are allowed in, we will see far fewer dealers being involved because, again, the profitability of those dealers will be suspect, and the smaller dealers will probably not continue to exist.

Leasing is a very important part of their total portfolio. I think we would see far fewer dealers, and I certainly would not see a continuing dealer presence in many, many rural communities in the country. That would be one key feature.

In terms of this fixed price selling, research has shown, Senator, that there are many people in the market today who just do not want to dicker over prices. They prefer to go into a dealership, see a price on a vehicle, and know that that is the price they will pay. Our Saturn dealerships operate that way. Each dealer sets his own price for a vehicle. It is on the car when the customer goes in, and that is the price that is paid.

We have experimented with things called "value pricing" where, basically, the price on the vehicle in the dealer showroom is what the customer will pay — give or take \$100 — and that is the same price that is advertised in the paper. More and more customers want that kind of sales experience, and so the industry, in my belief, will migrate there. Clearly, each dealer will establish his or her own price in his or her own market. I think, however, that this whole question of whether or not you will continue to barter is one that may go away quite quickly, because customers are telling us that they prefer another system.

Senator Austin: It would not be driven by bank entry, then. It would be driven by customer preference.

Ms Kempston Darkes: My view is that customer preference will drive that decision, yes.

Senator Oliver: Senator Joyal asked you about the caisses populaires and credit unions. Those institutions, according to the MacKay report, were able to lease vehicles in all provinces except New Brunswick and Newfoundland. Further, provincial trust companies have leasing powers in most provinces.

The president of the National Bank appeared before us, and told us that he has a competitive disadvantage because in Quebec, the caisses — his biggest competition — can lease motor vehicles, and he cannot.

Mr. Menzyk: I am not certain what time period he was referring to. When they first started out a year or so ago, the caisses came out very aggressively. Since that time, our experience has been that they have pulled back significantly. They are not a significant player in the leasing market today, at least from our perspective.

Le sénateur Austin: Si les banques étaient autorisées à louer à bail les véhicules légers, est-ce que la structure du commerce des automobiles changerait? Par exemple, est-ce que la vente à prix fixe serait pratiquée plus couramment?

Mme Kempston Darkes: Si l'autorisation est donnée aux banques, il y aura beaucoup moins de concessionnaires car leur profitabilité diminuera et les petits concessionnaires disparaîtront probablement.

Le crédit-bail est une partie très importante de leur portefeuille d'ensemble. Je pense qu'il y aurait beaucoup moins de concessionnaires et certainement plus de concessionnaires dans un très grand nombre de localités rurales du pays. Ce serait un élément clé.

Pour ce qui est de la vente à prix fixe, les enquêtes montrent que beaucoup de clients ne veulent tout simplement pas marchander le prix. Ils préfèrent aller chez un concessionnaire, voir le prix affiché sur le véhicule et savoir que c'est celui-là qu'ils vont payer. Nos concessionnaires Saturn fonctionnent ainsi. Chaque concessionnaire fixe son prix pour un véhicule. Le client le voit lorsqu'il entre et c'est le prix qu'il paye.

Nous avons mis à l'essai ce que nous appelons des «prix confiance», c'est-à-dire que le prix affiché sur le véhicule dans la salle d'exposition du concessionnaire est ce que paie le client — à 100 \$ près — et c'est le même prix que celui annoncé dans le journal. De plus en plus de clients préfèrent cette méthode et, à mon avis, l'industrie va l'adopter. Évidemment, chaque concessionnaire déterminera son propre prix pour son propre marché. Mais je pense que toute cette question de savoir si l'on va continuer ou non à marchander va être réglée très vite, car les clients nous disent qu'ils préfèrent un autre système.

Le sénateur Austin: Ce ne serait donc pas déterminé par l'arrivée des banques, mais plutôt par la préférence de la clientèle.

Mme Kempston Darkes: À mon avis, c'est la préférence du client qui va déterminer cette décision, oui.

Le sénateur Oliver: Le sénateur Joyal vous a posé des questions au sujet des caisses populaires et caisses de crédit. Ces établissements, selon le rapport MacKay, peuvent offrir du crédit-bail automobile dans toutes les provinces sauf le Nouveau-Brunswick et Terre-Neuve. En outre, les sociétés de fiducie provinciales ont le pouvoir de faire du crédit-bail dans la plupart des provinces.

Le président de la Banque nationale a comparu devant nous et indiqué qu'il est défavorisé par ce qu'au Québec, les caisses — son plus gros concurrent — peuvent louer à bail des véhicules, et pas lui.

Mr. Menzyk: Je ne sais pas à quelle période il se réfère. Lorsqu'elles ont commencé, il y a un an environ, les caisses se sont montrées très agressives. Depuis, elles ont pas mal battu en retraite. Elles ne sont pas un gros acteur sur le marché du crédit-bail aujourd'hui, du moins selon notre perspective.

Mr. Vasey: I would say the same thing about the caisses populaires; they have not caused a lot of problems. I cannot speak for the National Bank, but many of the banks are competing with us now, and we are not driving anybody out of business.

Senator Donald H. Oliver (*Acting Chairman*) in the Chair.

The Acting Chairman: Welcome, Mr. Cara. The floor is yours.

Mr. W.J. Cara, Private Investor: My name is Bill Cara. I am from Toronto, and I am here as a private investor. My prior affiliations include Dominion Securities, Dean Witter Canada, and Canaccord Capital, where I was the founder and chief executive of their Eastern Canada operations. I have been a member of the 10-person Ontario Government task force that reported on the unlisted securities market, which now is known as the CDN Market.

Eleven years ago I was honoured to be asked by the federal government to deliver a speech in the Far East region with the Senior Trade Commissioner for Canada in that region. Our speech was entitled "Trading With and Investing in Canada."

On April 23, this year, at the request of the Ontario Securities Commission, I delivered on behalf of the public of Canada — at least in my eyes — an independent and objective paper to the Provincial Securities Commissioners in the Public Forum Concerning Non-Self-Regulated Electronic Trading Systems and Market Fragmentation.

Here are my biases. I would like to see more fairness to the public consumer of our capital markets, and I believe that technology and globalization developments have overrun the capacity of existing market structures and regulatory systems to ensure that the public is fairly treated.

In this country, we need a federal-provincial agreement to legislate a national securities act, which would be administered by a federal securities commission. It is difficult to implement the very constructive recommendations of the MacKay report if the capital market system itself is quite flawed. To improve the financial services sector, which I think is basically a sound one, I think the Senate committee ought to be focused on infrastructure problems, and that is why I accepted the invitation to speak here today.

I have four points that I would like to go over. The MacKay report speaks to empowering consumers. My first point is that it would be helpful to Canadians if Canadian banks offered the same charges for precisely the same services in terms of trading securities — apples to apples — as they do for Americans.

My case in point, which I discussed with our provincial securities commissioners at the Forum on Market Fragmentation earlier this year, is TD's practice of charging Americans significantly lower commission costs. TD Greenline will charge

M. Vasey: Je dirais la même chose des caisses populaires; elles ne nous ont pas causé beaucoup de problèmes. Je ne peux parler pour la Banque nationale, mais nombre de banques sont en concurrence avec nous aujourd'hui et nous ne faisons disparaître personne.

Le sénateur Donald H. Oliver (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

Le président suppléant: Soyez le bienvenu, monsieur Cara. Vous avez la parole.

M. W.J. Cara, investisseur à titre personnel: Je me nomme Bill Cara. Je suis de Toronto et je comparais à titre d'investisseur privé. J'ai travaillé précédemment chez Dominion Securities, Dean Witter Canada et Canaccord Capital, dont j'étais le fondateur et directeur général des opérations dans l'Est du Canada. J'ai été l'un des dix membres du groupe de travail du gouvernement ontarien qui a étudié le marché hors bourse, aussi appelé aujourd'hui second marché.

Il y a 11 ans, j'ai eu l'honneur d'être invité par le gouvernement fédéral à prononcer une allocution en Extrême-Orient en compagnie du premier délégué commercial du Canada dans cette région. Notre discours était intitulé: «Commercer avec le Canada et y investir».

Le 23 avril de cette année, à la demande de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, j'ai présenté au nom du public canadien — du moins à mes yeux — un mémoire indépendant et objectif aux commissaires aux valeurs mobilières provinciaux à l'occasion du Forum public sur les systèmes d'échange électroniques non autoréglementés et la fragmentation du marché.

J'annonce tout de suite mes préjugés. J'aimerais que le public consommateur soit plus équitablement traité sur nos marchés des capitaux et je considère que le rythme de l'avancée technologique et de la mondialisation font que les structures existantes et les systèmes réglementaires ne sont plus en mesure d'assurer un traitement équitable du public.

Nous avons besoin dans notre pays d'un accord fédéral-provincial en vue d'établir une loi nationale sur les valeurs mobilières qui serait administrée par une commission des valeurs mobilières fédérale. Il est difficile de mettre en oeuvre les recommandations très constructives du rapport MacKay si le marché des capitaux lui-même est défectueux. Si l'on veut améliorer le secteur des services financiers, qui me paraît fondamentalement sain, je pense que le comité sénatorial devrait se concentrer sur les problèmes d'infrastructure, et c'est pourquoi j'ai accepté l'invitation à comparaître aujourd'hui.

J'aimerais couvrir quatre points. Le rapport MacKay parle d'accroître le pouvoir du consommateur. Mon premier point est qu'il serait utile que les banques canadiennes offrent aux clients canadiens les mêmes tarifs pour précisément les mêmes transactions mobilières — pomme pour pomme — qu'aux clients américains.

Je prends pour exemple, et c'est celui que j'ai donné aux commissaires des valeurs mobilières provinciaux lors du Forum sur la fragmentation du marché au début de l'année, la pratique de TD consistant à offrir aux Américains des taux de commission

you and I a CAN\$95 discounted commission to buy or sell, as an example, 1,000 shares of Canadian Pacific stock. But TD Bank Waterhouse will charge Americans only CAN\$25.50 — US\$17 — for executing the same transaction. If you chose to trade those same shares through the Internet, TD Greenline WebBroker would charge you CAN\$29, but TD Waterhouse WebBroker would charge Americans only CAN\$17, or US\$12.

My second point is that there is a need for a national electronic clearing system for securities, just as we have for cash funds. Securities are no longer maintained by financial institutions in the form of physical certificates. They are electronically stored and transferred. Without unnecessary cost and delay, which effectively negates my doing so, I cannot sell my 1,000 shares of CP at the more attractive price offered by a particular broker, if these shares are in an account at another broker. If I just want to margin the shares in Canadian Pacific to buy another bank's mutual fund, I cannot do that. I would like to have seen this issue addressed in the report's discussion of tied selling practices.

My third point is that the effects of advancing technology have surely changed the stock market paradigm in ways that benefit financial institutions more than they do consumers of capital markets. A system of multi-tiered markets now exists, and you may have heard the same thing this morning from the chairman of the Ontario Securities Commission.

Many of you may not be aware that more than 50 per cent of the volume of trades on the Toronto Stock Exchange is only reported to the Toronto Stock Exchange. That is, those trades are not executed through the facilities of the TSE, with full public access to them. They trades are made on what is called the "Upstairs Markets," which consist mostly of the big banks, and are merely reported after the fact on the Toronto Stock Exchange.

The public is particularly harmed by the existence of these upstairs markets, and by the private exchanges that are offered by so-called global brokers like Reuters Instinet and Bloomberg TradeBook.

At the public forum, I pointed out to the provincial securities commissioners that, at the close of the NYSE at 4:00 p.m. on April 15, a company called Cendant reported a situation involving some irregularities in accounting. Over the next several hours, when the public could not trade the securities, institutions around the world — including our banks — were trading 30,000,000 through Reuters Instinet. The price of the shares was cut in half, from \$30 down to about \$16. By the time you and I were allowed to trade, it was 11:04 the next morning, following which 107,000,000 Cendant shares were traded, which was a single-day, single-stock record on the NYSE.

There is definitely interest on the part of the public to trade securities at all times. If you want to empower the public, you will outlaw such extraordinary powers of institutions. Simply put, do

considérablement moindres. TD Greenline facturera à vous et à moi une commission de 95 \$ canadiens pour acheter ou vendre, par exemple, 1 000 actions de Canadien Pacifique. Mais TD Bank Waterhouse facturera aux Américains seulement 25,50 \$CAN — 17 \$US — pour la même transaction. Si vous choisissez d'acheter ou vendre ces mêmes actions par le biais de l'Internet, TD Greenline WebBroker vous facturera 29 \$CAN, mais TD Waterhouse WebBroker facturera aux Américains seulement 17 \$CAN, soit 12 \$US.

Le deuxième élément est la nécessité d'un système de compensation électronique national pour les valeurs, tout comme il en existe pour les espèces. Les valeurs mobilières ne sont plus détenues par les institutions financières sous forme matérielle. Elles sont stockées et transférées électroniquement. Je ne peux pas vendre mes 1 000 actions de CP au prix plus intéressant offert par un courtier donné si ces actions se trouvent dans le compte d'un autre courtier, du moins pas sans un coût et un retard dissuasifs. Si je veux juste transférer ces actions de Canadien Pacifique sur marge pour acheter un fonds mutuel d'une autre banque, je ne peux pas le faire. J'aurais aimé que cette question soit abordée dans la partie du rapport traitant de la vente liée.

Mon troisième élément est que les effets de l'avancée technologique ont certainement modifié le paradigme du marché boursier d'une manière qui profite davantage aux institutions financières qu'aux consommateurs du marché des capitaux. Il existe aujourd'hui un marché à paliers multiples et le président de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario vous a peut-être dit la même chose ce matin.

Vous ignorez peut-être que plus de 50 p. 100 du volume des transactions à la Bourse de Toronto est seulement communiqué à la bourse. Autrement dit, ces transactions ne sont pas exécutées à la Bourse de Toronto où le public y aurait pleinement accès. Ces opérations sont effectuées dans ce que l'on appelle le «marché des coulisses», composé principalement des grandes banques, et simplement communiqué après coup à la Bourse de Toronto.

Le public est particulièrement désavantagé par l'existence de ces marchés des coulisses et par les bourses privées offertes par les soi-disant courtiers mondiaux comme Reuters Instinet et Bloomberg TradeBook.

Lors du forum public, j'ai fait remarquer aux commissaires des valeurs mobilières provinciaux qu'à la fermeture de la Bourse de New York à 16 heures, le 15 avril, une société du nom de Cendant a signalé quelques irrégularités comptables. Dans le courant des heures qui ont suivi, alors que le public ne pouvait acheter ou vendre ces titres, des institutions dans le monde — y compris nos banques — ont échangé 30 millions d'actions par Reuters Instinet. Le cours des actions s'est trouvé réduit de moitié, tombant de 30 \$ à environ 16 \$. D'ici que vous et moi soyons autorisés à acheter ou vendre, il était 11 h 04 le lendemain matin, ensuite de quoi 107 millions d'actions Cendant ont été échangées, soit le record en un seul jour pour une seule action à la Bourse de New York.

Le public est certainement intéressé à pouvoir échanger des titres à tout moment. Si vous voulez accroître les pouvoirs du public, vous mettrez un terme à ces pouvoirs extraordinaires des

not allow them to trade at times and on markets that are inaccessible to the public.

My final point is the most important, I think. The fact that the principal-agency conflict still exists in today's sophisticated capital markets is really outrageous. There is, as you know, a securities registration category called the broker-dealer. I ask you, is this entity a broker or is it a dealer? Each function represents different and opposing interests.

The fact that the broker-dealer can represent as many as three opposing interests in the same transaction is just as ludicrous as allowing the partners of the same law firm to represent opposing litigants. Even worse, it would be analogous to having yet another partner in that law firm be the trial judge. Such is the evolved self-regulatory capital markets system as we know it, and I think it has to change. The owners of capital should be the advantaged participants in capital markets. The financial services sector should be subservient, and that is not often the case.

I have given an example in my notes about the participation of banks in the capital markets, where they operate as dealers, principal traders, and agency brokers — often in the same transaction. That is a flat-out conflict, and I think it has to be looked at.

Speaking as an individual, I think that the MacKay report was very constructive. I have a background on Bay Street, but I also have experience trying to finance small companies, and I find three recommendations that I really do support. They are: permitting securities firms to become members of the Canadian payment system; allowing credit unions to expand into traditional retail banking services; and eliminating so-called commission-free transactions by requiring full disclosure of the charges.

In terms of my own focus on trying to remove impediments to raising equity capital for growing small firms, my belief — which is based on many years of experience — is that the small corporate offering program in the United States is a particularly useful model. It was identified in the MacKay report. The vast majority of small enterprises in this country require capital raise-ups of less than US \$1 million in a 12-month period of time.

With advances in technology and globalization, the best small Canadian firms could access risk-capital directly from the public without having to rely unnecessarily on the financial services sector. This could be done if — and that is the operative word — there were minimal registration and disclosure requirements, as with the SCOR program in the United States. That is not what Bay Street wants to see of course. The fact, however, is that, without some resolution of this matter, the majority of smaller Canadian firms will eventually take their cases directly to the Nasdaq and OTC markets in the United States.

In my case, I am chairman of a small New Brunswick company. It has 30,000 acres of forest, and a large sandstone quarry property in New Brunswick. The company banker is the

institutions. Pour mettre les choses simplement, ne les autorisez pas à échanger des valeurs à des moments et sur des marchés qui sont inaccessibles au public.

Le dernier point est le plus important, je pense. Le fait qu'il existe encore un conflit mandant-mandataire sur les marchés capitaux sophistiqués aujourd'hui est proprement scandaleux. Comme vous le savez, il existe une catégorie d'accréditation appelée courtier-agent. Je vous le demande, cette entité est-elle un courtier ou un agent? Chaque fonction représente des intérêts différents et opposés.

Le fait que le courtier agent puisse représenter jusqu'à trois intérêts opposés dans une même transaction est tout aussi ridicule que d'autoriser les associés d'un cabinet juridique à représenter des parties opposées dans un procès. Pire encore, c'est comme si un autre associé de ce cabinet juridique était le juge. Tel est le système d'autoréglementation sur les marchés des capitaux aujourd'hui, et je pense qu'il est temps que cela change. Les propriétaires du capital devraient être les participants privilégiés au marché des capitaux. Le secteur des services financiers devrait leur être asservi et ce n'est pas souvent le cas.

J'ai cité dans mon texte un exemple de la participation des banques au marché des capitaux où elles opèrent à la fois comme agent, comme mandant et comme courtier mandataire — souvent lors de la même transaction. C'est un conflit flagrant et je pense qu'il faut se pencher là-dessus.

Pour ma part, je trouve que le rapport MacKay est très constructif. J'ai l'expérience de Bay Street, mais j'ai eu aussi à financer des petites entreprises et je trouve trois recommandations très intéressantes. Les voici: permettre aux firmes de courtage de devenir membres du système canadien des paiements; permettre aux caisses de crédit d'offrir davantage de services bancaires traditionnels de détail; et éliminer les soi-disant transactions sans commission en exigeant une pleine divulgation des frais.

Pour ce qui est de mon souci personnel de supprimer les obstacles à la levée de capital-actions par les petites entreprises en expansion, je considère — sur la foi de mes nombreuses années d'expérience — que le programme américain d'émissions d'actions de petites entreprises est un modèle particulièrement utile. Le rapport MacKay en fait état. La vaste majorité des petites entreprises de notre pays ont besoin d'un capital-actions de moins de 1 million de dollars US sur une période de 12 mois.

Avec les progrès de la technologie et de la mondialisation, les petites entreprises canadiennes pourraient trouver des capitaux-risque directement auprès du public sans devoir dépendre inutilement du secteur des services financiers. Cela serait possible si — et si est le mot important — les contraintes d'enregistrement et de divulgation étaient minimales, comme dans le cas du programme SCOR aux États-Unis. Ce n'est évidemment pas ce que Bay Street souhaite. Mais le fait est que, si cette question n'est pas réglée, la majorité des petites entreprises canadiennes s'adresseront directement aux marchés Nasdaq et OTC américains.

En ce qui me concerne, je suis le président d'une petite société du Nouveau-Brunswick. Elle possède 30 000 acres de forêts une grosse carrière de sable au Nouveau-Brunswick. Le banquier de la

Bank of New York. We recently incorporated a New Hampshire holding company that is currently filing SCOR documents with the SEC and the National Association of Security Dealers in the United States — I have those in my briefcase, if you would like to go through them. Until about two weeks ago, I also served as chairman, president and CEO of a public Canadian health care company that is also listed exclusively in the markets in the United States. In both cases, we perceive that the task of raising capital in the U.S. markets because of the SCOR program itself would be easier than in Canada.

In summary, I can only stress the urgency of the matter. Our capital market structures and regulatory systems are flawed, and because of that, I believe, people are looking elsewhere for answers. Change is needed.

To conclude, although some of these remarks may appear to be negative, I assure you that I strongly support the MacKay report, and I congratulate the authors for their constructive work.

The Acting Chairman: Thank you very much for your presentation. You have raised three major points that no one else has mentioned to us.

Senator Austin: Mr. Cara, thank you for coming to us and telling us this story of your experience. A number of witnesses have talked to us about a national securities commission, and we have had a good deal of evidence about where it stands or does not stand.

This morning David Brown, from the Ontario Securities Commission, told us that, in effect, the Canadian securities regulators are creating a virtual national securities commission. As you have followed this industry so closely, do you have a comment on the cooperative relationship that has developed among the provinces in securities regulations?

Mr. Cara: I was really most impressed at the conference to which I referred earlier. The speakers from the various stock exchanges in Canada did express an indication of their willingness to cooperate. Politically, however, I think that there are just too many differences — the Quebec versus Ontario situation, for example. In the west, right now we have the Alberta Stock Exchange going into Vancouver and marketing new listings.

In practice, there really is not that much competition. I would like to see the politicians really get behind this and push them into having it, though. It comes down to the fact that people want to protect their jobs, but it is the investors, the shareholders, and the publicly listed companies that go to these exchanges to raise capital that will suffer, however.

Senator Austin: We have heard from Mr. Brown from Ontario; Mr. Hindman from B.C.; Mr. Hess from Alberta; and Mr. Martel from the Quebec Securities Commission. What they have told is that they are cooperating very well, and that they believe that cooperation is lowering the costs of raising funds from the public through their securities process. They have adopted the lead regulator process. Essentially it seems to be based on what is a national offering. In other words, a national offering based on the lead regulator being from the province of the head office or corporate control of the entity.

société est la Banque de New York. Nous venons de former une société de holding au New Hampshire qui dépose actuellement les documents SCOR auprès de la SEC et de la National Association of Security Dealers aux États-Unis — j'ai les documents dans ma serviette, si vous voulez les voir. Jusqu'il y a deux semaines, j'étais également président-directeur général d'une société canadienne de soins de santé cotée en bourse, mais uniquement aux États-Unis. Dans les deux cas, nous considérons qu'il est plus facile de lever des capitaux sur les marchés américains qu'au Canada, grâce au programme SCOR.

En résumé, je ne peux que souligner l'urgence de la question. Les structures de notre marché des capitaux et nos systèmes réglementaires sont défectueux et, pour cette raison, les gens cherchent des solutions ailleurs. Un changement s'impose.

Pour conclure, même si certains de mes propos peuvent paraître négatifs, je vous assure que je souscris pleinement au rapport MacKay et je félicite les auteurs de leur travail constructif.

Le président suppléant: Merci beaucoup de cet exposé. Vous avez abordé trois points majeurs que nul n'avait encore mentionnés.

Le sénateur Austin: Monsieur Cara, merci d'être venu et de nous avoir fait part de votre expérience. Un certain nombre de témoins nous ont parlé de la création d'une commission nationale des valeurs mobilières et nous avons entendu pas mal de choses sur l'état de cette négociation.

Ce matin, David Brown, de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, nous a dit qu'à toutes fins utiles, les administrateurs canadiens créent une commission nationale des valeurs mobilières virtuelle. Vous qui connaissez bien le domaine, que pensez-vous de la coopération entre les provinces en matière de réglementation des valeurs mobilières?

M. Cara: J'ai été réellement très impressionné lors de la conférence que j'ai mentionnée tout à l'heure. Les représentants des diverses bourses canadiennes se sont montrés prêts à collaborer. Mais, politiquement, je pense qu'il y a tout simplement trop de divergences — par exemple entre le Québec et l'Ontario. Dans l'Ouest, actuellement, la Bourse de l'Alberta s'efforce d'attirer les sociétés cotées à Vancouver.

En pratique, il n'y a pas tant de concurrence. J'aimerais que les politiciens se mettent réellement d'accord et les poussent dans la bonne direction. Tout revient au fait que les gens veulent protéger leur emploi, mais ce sont les investisseurs, les actionnaires et les sociétés cotées qui s'adressent à ces bourses pour lever des capitaux qui vont souffrir.

Le sénateur Austin: Nous avons entendu M. Brown, de l'Ontario, M. Hindman, de Colombie-Britannique, M. Hess, de l'Alberta, et M. Martel, de la Commission des valeurs mobilières du Québec. Ils nous ont dit qu'ils collaborent très bien et que cette collaboration réduit le coût de la levée de fonds auprès du public par l'intermédiaire des bourses. Ils ont adopté le mécanisme de l'autorité réglementaire dominante. En gros, cela revient à un système d'émission d'actions national. En d'autres termes, on a une émission nationale sanctionnée par l'autorité réglementaire de la province où est situé le siège de la société.

You feel that their comments with respect to cooperation are not realistic, however?

Mr. Cara: The individuals that you just mentioned are basically from government agencies. Those are the people I found to be most cooperative. They are the individuals in senior management of the stock exchanges. This is private sector. And these are the people that are most concerned about saving their jobs, and about their own political empires.

Senator Austin: What are your comments with respect to the possibility of the TSE privatizing itself and offering shares to the public in the profit stream, if any, that it earns?

Mr. Cara: I spoke about that earlier this year at that public forum. My comments were not treated as though they had much credibility. Last May your committee was told that the stock exchanges across Canada should go public, and that they should ultimately amalgamate and offer one national electronic market system. That is the future, but it is also the necessity.

I think that the Toronto Stock Exchange has taken absolutely the correct step, the first step. I also think that it does not require politics between the Ontario-Quebec border to stop that process from continuing. A public company is a public company.

From what I observed at the public forum earlier this year, the people from the Montreal Stock Exchange and the commissioners from the Quebec Securities Commission were most impressed with the process of cooperation. I cannot see why we could not see a publicly traded company being between the Montreal exchange, the Toronto exchange, and the exchanges in the west.

Senator Austin: Would this single exchange be sensitive to regional conditions? For example, Alberta was able to create its junior capital pool, but it might not have been able to do that if it had had to have a dialogue and get the approval of Ontario, Quebec and even British Columbia. In Alberta, at least, they believe that to be a successful vehicle.

Mr. Cara: An exchange is really a marketing, educational, facilitation type of an operation. There is no reason why a public company could not have a small office in Edmonton, Calgary, Winnipeg, Halifax, et cetera.

There is no reason why the offices in Alberta, for example, could not be doing the listings for the oil companies — the junior oil companies, and some of the other locally economic-based companies. In the same way, forest products or fisheries in other parts of the country could not have their listings started up from those offices of the national exchange.

Senator Austin: Our history has been to let our regions do their own thing in their own way. I come from Vancouver and we have this — perhaps unwarranted — belief that Toronto does not know everything it needs to know about the rest of Canada. I am willing to enter into a dialogue with the senator from Toronto over the subject, but only if he is willing to get up early in the morning.

I am addressing the issue of stock exchanges and the way in which stock exchanges administer the market. That market creates the liquidity, which creates the investment capital, and the

Mais vous estimez que leurs propos concernant la coopération sont exagérés?

M. Cara: Les personnes que vous venez de mentionner sont les responsables des organismes gouvernementaux. Ce sont eux les plus disposés à collaborer. Mais il y aussi les hauts responsables des bourses qui relèvent du secteur privé. Ce sont eux qui sont le plus soucieux de préserver leur emploi et leur empire politique.

Le sénateur Austin: Que pensez-vous de la possibilité que la Bourse de Toronto soit privatisée et offre au public des parts de ses profits, s'il y en a?

M. Cara: J'en ai parlé à ce forum public au début de l'année. On ne m'a pas pris très au sérieux. En mai dernier, des témoins à votre comité ont dit que les bourses canadiennes devraient se transformer en sociétés cotées et finir par fusionner pour offrir un seul marché électronique national. C'est l'avenir, mais c'est aussi une nécessité.

Je pense que la Bourse de Toronto a pris la bonne décision en franchissant le premier pas. Mais je pense aussi qu'il faut veiller à ce que les rivalités politiques entre l'Ontario et le Québec ne viennent pas enrayer le processus. Une société publique est une société publique.

D'après ce que j'ai pu observer au forum public plus tôt cette année, les représentants de la Bourse de Montréal et les membres de la Commission des valeurs mobilières du Québec étaient les plus impressionnés par la collaboration. Je ne vois pas pourquoi on ne pourrait pas avoir une société publique regroupant la Bourse de Montréal, la Bourse de Toronto et les bourses de l'Ouest.

Le sénateur Austin: Est-ce que cette bourse unique serait sensible aux différences régionales? Par exemple, l'Alberta a pu créer son marché boursier des petites sociétés minières, mais il aurait pu en être empêché s'il avait dû obtenir l'aval de l'Ontario, du Québec et même de la Colombie-Britannique. Ils trouvent, du moins, en Alberta, que c'est là un instrument qui marche bien.

M. Cara: Une bourse n'est réellement qu'un instrument de commercialisation, d'éducation, de facilitation. Il n'y a aucune raison pour laquelle une société publique ne pourrait pas avoir un petit bureau à Edmonton, Calgary, Winnipeg, Halifax, et cetera.

Il n'y a aucune raison interdisant que les bureaux en Alberta, par exemple, ne cotent pas les actions des compagnies pétrolières — des petites compagnies pétrolières et quelques autres sociétés locales. De la même façon, les entreprises forestières ou de pêche d'autres régions du pays pourraient commencer à être cotées dans les bureaux régionaux de la bourse nationale.

Le sénateur Austin: Notre tradition est de laisser les régions faire ce qu'elles jugent bon à leur propre façon. Je suis de Vancouver et j'ai cette croyance — peut-être non justifiée — que Toronto ne sait pas tout ce qu'elle devrait savoir sur le reste du Canada. Je suis prêt à entamer un dialogue avec le sénateur de Toronto là-dessus, mais uniquement s'il est disposé à se lever tôt le matin.

Je réfléchis à la question des bourses et à la manière dont les bourses administrent le marché. Ce marché crée la liquidité, qui crée le capital d'investissement, et nous avons vu le volet

regulatory side we have discussed. I doubt, however, that a uniform market would have produced the specialization that has given rise to capital formation, for example, in British Columbia in mining; in Alberta in oil and gas. Those two markets are now also fostering junior high-tech companies. Remember, Toronto drove junior mining off the Toronto Stock Exchange. So the idea of one single exchange is one I would be sceptical of.

Mr. Cara: What the TSE did was to drive out the promoters that were operating illegally out west. What technology is doing right now, however, is driving the best quality promoters down to the United States. They are now residing in places like California, Arizona, and Florida, and they are using the SCOR program and the easy way of taking their companies public and raising capital in the United States. These are not people that operated illegally.

If we were to have a uniform program across Canada that was able to appeal to these promoters and the best small companies, they would stay there. People would then work in Vancouver or Halifax, because that is where they are from.

Senator Austin: You have given us three examples of issues in the securities industry itself. This industry, as you well know, is subject to provincial regulation, and I take it that the examples that you have given us are outside the current scope of federal supervision.

Mr. Cara: But they should not be.

Senator Austin: They should not be. Please give us your view on that.

Mr. Cara: In the past five years, I have spent approximately four years in the Bahamas — not full time, but more or less full time. I created the member regulations for the Bahamian stock exchange, and I did have discussions with the CDN Market and Toronto Stock Exchange regarding the use of the CDN Market — the Ontario unlisted market — to expand it into a national unlisted market.

This indicated to me that, if I could put together a method of listing companies on the Bahamas Stock Exchange — companies that wanted to drop off the exchanges on which they were listed and go to the unlisted market in Ontario — this would give them an option. Those that wanted to go to the unlisted market in Ontario could do so if they filed on the Bahamas Stock Exchange, and then duly listed on the Ontario unlisted market.

The problem, of course, is that, if you are a B.C. company, you do not have to follow the rules and the laws of Ontario. I think that we may need to get away from having these small provincial corporations. I think if a company is public, it will have shareholders from across Canada.

Perhaps one of the things you should examine is having these companies have a federal charter, because you will find shareholders all over this country. I invest in Quebec or New Brunswick corporations to some extent, probably as much as the next person from those provinces.

réglementation. Cependant, je doute qu'un marché uniforme aurait produit la spécialisation qui a donné lieu à la formation de capital, par exemple dans le secteur minier en Colombie-Britannique, dans celui du pétrole et du gaz en Alberta. Ces deux marchés engendrent aussi maintenant l'apparition de petites sociétés de haute technologie. N'oubliez pas que Toronto a exclu de la bourse les petites compagnies minières. C'est pourquoi je suis sceptique devant l'idée d'une bourse unique.

M. Cara: Ce que la Bourse de Toronto a fait était d'exclure les promoteurs qui opéraient illégalement dans l'Ouest. Mais ce que fait la technologie en ce moment, c'est pousser les meilleurs promoteurs à l'exode vers les États-Unis. Ils ont maintenant leur siège dans des États comme la Californie, l'Arizona et la Floride et mettent à profit le programme SCOR pour distribuer leurs actions au public et lever des capitaux aux États-Unis. Ce ne sont pas là des gens qui travaillaient dans l'illégalité.

Si nous avions un programme uniforme à l'échelle nationale qui puisse retenir ces promoteurs et les meilleures petites sociétés, elles resteraient ici. Ces gens travailleraient alors à Vancouver ou Halifax, car c'est de là qu'ils viennent.

Le sénateur Austin: Vous nous avez donné trois exemples de problèmes dans le secteur des valeurs mobilières lui-même. Or, comme vous le savez bien, celui-ci relève de la compétence provinciale et je suppose que les exemples que vous nous avez donnés échappent à la compétence fédérale actuelle.

M. Cara: Mais ils ne le devraient pas.

Le sénateur Austin: Ils ne le devraient pas. Expliquez-vous.

M. Cara: Au cours des cinq dernières années, j'ai passé près de quatre ans aux Bahamas — pas à temps plein, mais plus ou moins à temps plein. J'ai rédigé le règlement d'adhésion à la Bourse des Bahamas et j'ai eu des discussions avec le second marché et la Bourse de Toronto concernant l'utilisation du second marché — le marché hors bourse ontarien — pour en faire un marché hors bourse national.

J'en ai déduit que si je pouvais mettre sur pied une méthode pour enregistrer des sociétés à la Bourse des Bahamas — des sociétés voulant sortir des bourses sur lesquelles elles sont cotées pour s'établir sur le marché hors bourse en Ontario — cela leur donnerait une option. Celles qui veulent s'établir sur le marché hors bourse ontarien pourraient le faire si elles s'enregistraient à la Bourse des Bahamas et ensuite au marché hors bourse ontarien.

Le problème, évidemment, est que si vous êtes une société de Colombie-Britannique, vous n'êtes pas obligé de respecter les règles et les lois de l'Ontario. Je pense qu'il faut cesser d'avoir ces petites sociétés provinciales. Si une société est publique, elle aura des actionnaires de tout le Canada.

Vous devriez peut-être envisager de doter ces compagnies d'une charte fédérale, car vous aurez des actionnaires de tout le pays. J'investis dans une certaine mesure dans des sociétés du Québec ou du Nouveau-Brunswick, probablement tout autant que les épargnants de ces provinces.

Senator Di Nino: I was intrigued by your comments, and I think Senator Austin covered it quite well. Would a single entity market for all of Canada not affect competition?

Mr. Cara: In my mind it would not. In fact, in my mind you could take it a step further. You could throw out all of the stock exchanges in Canada. You could invite the Nasdaq market to Canada and have them operate a listing — a process for Canadians to trade.

Senator Di Nino: You are saying that we should create the competition by inviting foreign markets to come in?

Mr. Cara: No, not at all. I am just saying that you are putting too much emphasis on what an exchange is. If you really look at what an exchange does, it is marketing, education, and facilitation of training. It is getting into the minds of the investors and shareholders, and helping them to make good decisions. It is helping the listed companies raise capital. The technology of the marketplace is only a computer, and that computer can be in Halifax or it can be in Victoria. It can be in New York City.

Senator Di Nino: The decisions are still made by one body, however, and any product's availability would be dictated by that one body, instead of creating a competitive force. That competitive force, as Senator Austin suggested, would create a different market, specific to an area or areas that the one body situated in a central part of Canada might not wish to offer.

Mr. Cara: Let us suppose that there are offices for marketing and education facilitation in each of the major cities across Canada. Each may have only a few people, and the office in Alberta, say, is doing the listing and the marketing for the small energy companies. It is up to those individuals to market properly for that listed company, and to show the shareholders right across Canada that these are good, small, growing companies, and that there is value here. It is up to these companies to do the job. It is not just up to the individual companies themselves. They do need a stock exchange behind them.

Senator Di Nino: You are suggesting that one avenue for raising capital would be the SCOR program that exists in the U.S. I believe your paper refers to the fact that there would be less need for disclosure — a “minimal registration and disclosure requirement.”

How does that serve the needs of the investing public?

Mr. Cara: If you go through the SCOR document itself, you will find that it is not a simple document. It is a very complex document. In my case, the latest one that I filed is 32 pages long. It has a series of complex questions — this one has approximately 50 — and these questions obtain information similar to a prospectus. This is, in fact, a prospectus filing.

Senator Di Nino: I am using your words, though, Mr. Cara. You say in your presentation:

There is minimal registration and disclosure requirements as with the SCOR program in the U.S.

So you are saying then, that this may not be correct?

Le sénateur Di Nino: Je suis intrigué par vos idées et je pense que le sénateur Austin a bien exprimé la problématique. Est-ce qu'une bourse unique pour tout le Canada ne nuirait pas à la concurrence?

M. Cara: Pas à mon sens. En fait, on pourrait même aller un peu plus loin. On pourrait supprimer toutes les bourses du Canada. On pourrait inviter le marché Nasdaq au Canada pour qu'il effectue les cotations — un processus par lequel les Canadiens pourraient acheter et vendre des actions.

Le sénateur Di Nino: Vous dites que nous devrions créer la concurrence en invitant des bourses étrangères à s'établir ici?

M. Cara: Non, pas du tout. Je dis simplement que vous exagérez l'importance d'une bourse. Si vous regardez ce que fait réellement une bourse, elle commercialise, elle éduque et facilite la formation. Elle entre dans les esprits des investisseurs et actionnaires et les aide à prendre de bonnes décisions. Elle aide les compagnies cotées à lever des capitaux. La technologie utilisée n'est jamais qu'un ordinateur, et cet ordinateur peut être situé à Halifax ou à Victoria. Il peut être situé à New York.

Le sénateur Di Nino: Mais les décisions sont quand même prises par une entité, et la disponibilité du produit sera dictée par cette seule entité, au lieu qu'il y ait concurrence. Cette concurrence, comme le sénateur Austin l'a indiqué, crée un marché différent propre à une région qu'une entité unique située au centre du Canada pourrait ne pas vouloir offrir.

M. Cara: Supposons qu'il y ait des bureaux pour la commercialisation et l'éducation dans chacune des grandes villes du Canada. Chacun pourrait n'avoir que quelques employés et le bureau de l'Alberta, mettons, s'occuperait de la cotation et de la commercialisation des petites sociétés du secteur énergétique. Il incombera à ce personnel de commercialiser correctement cette société cotée et de montrer aux investisseurs de tout le Canada que ce sont là de bonnes petites sociétés en expansion, porteuses de valeur. C'est à ces bureaux de faire le travail, et pas seulement aux sociétés individuelles. Ces dernières ont besoin d'une bourse derrière elles.

Le sénateur Di Nino: Vous dites qu'une façon de lever des capitaux serait le programme SCOR qui existe aux États-Unis. Vous dites dans votre texte que les contraintes de divulgation y sont moindres, des «contraintes d'enregistrement et de divulgation minimales».

En quoi cela répond-il aux besoins du public épargnant?

M. Cara: Si vous regardez les formulaires du SCOR, vous verrez que ce n'est pas un document simple. C'est un document très complexe. Dans mon cas, le dernier que j'ai déposé faisait 32 pages. Il renferme une série de questions complexes — celui-ci a une cinquantaine de pages — qui demande des renseignements similaires à ceux d'un prospectus. Il s'agit en fait d'un dépôt de prospectus.

Le sénateur Di Nino: Je reprends vos termes, monsieur Cara. Vous dites dans votre mémoire:

... des contraintes minimales d'enregistrement et de divulgation comme dans le cas du programme SCOR aux États-Unis.

Dites-vous donc que c'est une erreur?

Mr. Cara: No. It is correct. I can do this filing for approximately \$10,000 in cost for my corporation. Those are legal costs. I do not have to use a broker.

In Canada, to raise capital, I have to go to a broker. I have to go through their legal process and due diligence, and what have you. It will cost me perhaps \$150,000 to raise \$150,000 or \$200,000. I do not think that is fair.

Senator Di Nino: You believe that the SCOR program would safeguard the interests of the investing public or the investor from the standpoint of issues such as disclosure and regulatory requirements?

Mr. Cara: Very much so. The statements, the representations, the warranties, and the covenants in the document that is filed with the Securities and Exchange Commission are subject to it. This is a filing process, but it is a very simple filing process.

The Acting Chairman: One of the three things you said you liked about the MacKay report is that it recommends allowing credit unions to expand into traditional retail banking services.

Do you have any concerns or any caution for this committee about the impact on safety and soundness — which is so much a part of our financial system — if that were to occur?

Mr. Cara: I was not thinking so much about the financial integrity of some of the smallest of the credit unions as I was about the importance of negotiating face-to-face with the consumer. A person who needs some help or some assistance financially needs to be able to sit down with somebody in his or her community. The importance of that cannot be stressed enough.

The Acting Chairman: A number of witnesses have reached the same conclusions that you have. Thank you very much for coming today.

The committee adjourned.

TORONTO, Monday, November 2, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 1:00 p.m. to discuss the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Good afternoon, senators. Welcome to our first afternoon session in Toronto. Our first witness this afternoon is Mr. Charles Baillie, the Chairman and Chief Executive Officer of the Toronto Dominion Bank.

Thank you, sir, for taking the time to be with us. I would ask you to read your opening statement, which you have distributed to us, following which we will have several questions for you, I am sure. I have already four senators on my list.

M. Cara: Non, c'est juste. Cet enregistrement me coûte environ 10 000 \$. Ce sont des frais juridiques. Je n'ai pas besoin de passer par un courtier.

Au Canada, pour lever des capitaux, je dois passer par un courtier. Je dois passer par son processus juridique et son contrôle préalable et Dieu sait quoi. Il m'en coûtera peut-être 150 000 \$ pour lever 150 000 \$ ou 200 000 \$. Je ne trouve pas que ce soit juste.

Le sénateur Di Nino: Vous pensez que le programme SCOR sauvegarderait les intérêts du public ou de l'investisseur, du point de vue de la divulgation et des exigences réglementaires?

M. Cara: Tout à fait. Les déclarations, les garanties et les conventions dans le document à déposer auprès de la Securities and Exchange Commission couvrent tout cela. C'est un processus d'enregistrement, mais il est très simple.

Le président suppléant: L'une des trois choses que vous avez dit avoir aimées dans le rapport MacKay est la recommandation d'autoriser les caisses de crédit à offrir des services bancaires de détail traditionnels.

Avez-vous des craintes ou une mise en garde à exprimer à ce comité au sujet de l'impact sur la solvabilité — si importante pour notre système financier — dans cette éventualité?

M. Cara: Je ne pensais pas tant à l'intégrité financière de certaines des petites caisses de crédit qu'à l'importance de pouvoir négocier face à face avec le consommateur. La personne qui a besoin d'aide financière a besoin de traiter face à face avec quelqu'un de sa localité. On ne soulignera jamais assez l'importance de cela.

Le président suppléant: Un certain nombre d'autres témoins sont parvenus aux mêmes conclusions que vous. Merci d'être venu.

La séance est levée.

TORONTO, le lundi 2 novembre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 13 heures pour analyser la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens).

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Sénateurs, bon après-midi. Je vous souhaite la bienvenue à notre première séance d'après-midi à Toronto. Notre premier témoin, cet après-midi, est M. Charles Baillie, président et chef de la direction de la Banque Toronto-Dominion.

Je vous remercie, monsieur, d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer. Je vous prie d'abord de faire lecture de votre déclaration préliminaire, que vous nous avez distribuée, après quoi, j'en suis certain, nous aurons quelques questions à vous poser. Quatre sénateurs ont déjà demandé à prendre la parole.

Mr. A. Charles Baillie, Chairman and Chief Executive Officer, Toronto Dominion Bank: We are very pleased to have this opportunity to present our views to your committee at this critical time in the financial services sector.

Last month when the TD appeared before the House of Commons committee, we talked about a long-term vision for the financial sector. We posed the following questions: Where would the government like to take the financial sector in the next century? What kind of industry do we want for Canada?

We discussed two scenarios. One vision of Canada would have our country in the front ranks of the global financial sector as a key provider of financial services in Canada and abroad, giving our country the potential for six to eight major world-class financial institutions that are Canadian-controlled and Canadian-headquartered.

The other vision would see Canada slipping further from the top tier, becoming a declining influence in financial affairs and, indeed, in world affairs. In that scenario, Canadians could well continue to enjoy a reasonable domestic financial marketplace, but that marketplace would be based on growing domination of more sectors of financial services by foreign suppliers and the ongoing erosion of market position by Canadian institutions.

In our presentation to the Commons committee, we said that the MacKay report has a set of recommendations that will, if taken in their entirety, allow for the first scenario — that is, the vision of Canada as a home of vibrant, competitive, world-class financial institutions. We said that these recommendations are balanced and fair, and that cherry-picking these recommendations would upset the balance, ultimately hurting consumers and the financial sector.

We would like to expand on that today to discuss the MacKay recommendations that go to the heart of the changes in the structure of the financial sector and that would reshape the sector for the next century.

When we say the MacKay report should be looked at in its entirety, we do not mean all 124 recommendations. A lot of the 124 recommendations are good and timely. Many would benefit Canadians, and all warrant serious consideration. However, most of them would have little or no impact on positioning Canada's financial services providers for the 21st century.

We have identified a dozen of the recommendations that would have such an impact that would indeed shape Canada's financial services industry depending on whether and how they are incorporated into legislation.

M. A. Charles Baillie, président et chef de la direction, Banque Toronto-Dominion: Nous sommes très heureux de l'occasion qui nous est donnée de présenter nos vues au comité, à ce moment critique pour le secteur des services financiers.

Lorsque, le mois dernier, la Banque TD a paru devant le comité de la Chambre des communes, nous avons évoqué une vision à long terme du secteur financier. Nous avons alors posé les questions suivantes: vers où le gouvernement souhaite-t-il diriger le secteur financier au siècle prochain? Quel genre d'industrie voulons-nous pour le Canada?

Nous avons débattu de deux scénarios. Selon une vision du Canada, notre pays viendrait à l'avant-plan du secteur financier mondial, à titre de fournisseur de services financiers au Canada et à l'étranger. Notre pays aurait alors un potentiel suffisant pour abriter de six à huit institutions financières majeures et de classe mondiale, lesquelles seraient contrôlées par des Canadiens et auraient leur siège social au Canada.

Selon l'autre vision, le Canada reculerait d'un cran et exercerait une influence de moins en moins grande sur les affaires financières et, en réalité, les affaires mondiales. Selon ce scénario, les Canadiens pourraient très bien continuer de bénéficier d'un marché financier intérieur raisonnable, mais ce marché se caractériserait par la domination de plus en plus grande d'un nombre toujours plus grand de secteurs de services financiers par des fournisseurs étrangers de même que par l'érosion continue de la position qu'occupent les institutions canadiennes sur les marchés.

Dans le cadre de l'exposé que nous avons présenté devant le comité de la Chambre des communes, nous avons indiqué que le rapport MacKay comprend une série de recommandations qui, si on les adopte en entier, permettront la concrétisation du premier scénario — la vision d'un Canada abritant des institutions financières dynamiques, concurrentielles et de classe mondiale. Nous avons dit que ces recommandations sont équilibrées et équitables et que le fait d'effectuer un tri parmi les recommandations bouleverserait l'équilibre, au détriment, en dernière analyse, des consommateurs et du secteur financier.

Aujourd'hui, nous aimerions élargir la discussion et aborder les recommandations contenues dans le rapport MacKay qui vont droit au cœur des modifications de la structure du secteur financier et qui auront pour effet de restructurer le secteur en prévision du siècle prochain.

Lorsque nous avons indiqué que le rapport MacKay devrait être considéré dans son entier, nous ne voulions pas parler de l'ensemble des 124 recommandations. Nombre des 124 recommandations que contient le rapport sont bonnes et opportunes. Nombreuses sont celles qui bénéficieraient aux Canadiens, et toutes méritent qu'on les étudie avec sérieux. Toutefois, la plupart d'entre elles n'auraient qu'un impact limité sur le positionnement des fournisseurs de services financiers du Canada au XXI^e siècle, et elles n'en auraient peut-être pas du tout.

Nous avons défini une douzaine de recommandations qui auraient un impact tel qu'elles auraient pour effet de façonner l'industrie des services financiers du Canada, selon la façon dont, le cas échéant, elles seront présentées dans un texte de loi.

As a group, these recommendations would encourage Canadian ownership of major institutions. They would allow major institutions to pursue their strategic goals in the changing global marketplace. They would allow for a very competitive but level playing field in Canada, and they would increase foreign competition in Canada.

That is the balance that would lead to the vision of Canada as a home of strong, vibrant, competitive institutions, and an open competitive marketplace delivering benefits to consumers.

I will devote most of my remarks today to these core recommendations and then close with some comments about our vision of TD, our vision of being an integral part of that strong, vibrant, Canadian financial sector through our merger with CIBC.

I will start with two recommendations that relate to national ownership. These are recommendations number 3, that large regulated financial institutions should be Canadian controlled, and number 39, that big Canadian financial institutions can be bought by widely held foreign financial institutions, subject to the approval of the Minister of Finance.

With these two recommendations, Canada will encourage Canadian ownership of major institutions without precluding foreign ownership of some major institutions in our country, as may suit the national interest. These are vital to the vision of Canada as a home of strong world-class financial institutions.

Now for the four recommendations that would provide financial institutions in Canada with the flexibility to pursue their strategic business goals, to chart their course for being strong, competitive and world-class. These include: number 26, that financial holding companies be permitted; number 38, that demutualization of insurance companies be permitted; number 45, that there should be no policy that prevents mergers be they banks, insurance companies, mutual fund companies, investment managers, or others; and number 42, that the office of the Superintendent of Financial Institutions and the Canadian Institute of Chartered Accountants should resolve goodwill accounting principles.

This group of recommendations is vital to allowing our institutions to make the acquisitions, divestitures and mergers they judge to be appropriate in the pursuit of their strategic business goals. This, in turn, will allow the emergence of a strong group of world-class financial institutions, not just the TD and CIBC, and not just banks, but also insurers, mutual fund companies, and others.

Ensemble, ces recommandations favorisent la propriété canadienne des institutions majeures. Elles donneraient aux institutions majeures la possibilité de poursuivre leurs buts stratégiques au sein du marché mondial en mutation. Elles déboucheraient sur un contexte des plus concurrentiels, mais où les règles du jeu seraient égales, et elles entraîneraient une intensification de la concurrence étrangère au Canada.

Voilà l'équilibre qui donnera naissance à la vision d'un Canada abritant des institutions fortes, dynamiques et concurrentielles ainsi qu'à un marché ouvert et concurrentiel avantageux pour les consommateurs.

Je consacrerai l'essentiel de mes remarques d'aujourd'hui à ces recommandations fondamentales; en terminant, je ferai certains commentaires au sujet de notre vision de la Banque TD, soit celle d'une banque qui, à la suite de sa fusion avec la CIBC, ferait partie intégrante de ce secteur financier canadien fort et dynamique.

Je vais débiter par deux recommandations qui ont trait à la propriété par des intérêts nationaux. Il s'agit de la recommandation n° 3, selon laquelle il convient de favoriser le contrôle canadien des grandes institutions financières réglementées, et la recommandation n° 39, selon laquelle un acheteur étranger à capital largement réparti doit pouvoir faire l'acquisition d'une institution financière canadienne, sous réserve de l'approbation du ministre des Finances.

Avec ces deux recommandations, le Canada encouragera la propriété canadienne des grandes institutions, sans interdire la propriété de certaines grandes institutions du pays par des intérêts étrangers, selon ce que commande l'intérêt national. Ces recommandations sont essentielles à la vision que nous avons d'un Canada abritant de fortes institutions financières de classe mondiale.

Je passe maintenant aux quatre recommandations qui donneraient aux institutions financières du Canada la possibilité de poursuivre leurs buts opérationnels stratégiques et de devenir des institutions fortes, concurrentielles et de classe mondiale. Il s'agit de la recommandation n° 26, selon laquelle il convient d'autoriser la formation de sociétés de portefeuille financières, la recommandation n° 38, selon laquelle il convient d'autoriser la démutualisation des compagnies d'assurances, la recommandation n° 45, selon laquelle la politique publique ne devrait pas empêcher les fusions, qu'il s'agisse des banques, des compagnies d'assurances, des sociétés de fonds mutuels, des sociétés de gestion de placements ou d'autres et, enfin, la recommandation n° 42, selon laquelle le Bureau du surintendant des institutions financières et l'Institut canadien des comptables agréés devraient prescrire les principes applicables à la comptabilisation de l'écart d'acquisition.

Le groupe de recommandations qui précède est essentiel pour donner à nos institutions la possibilité de procéder aux acquisitions, aux dessaisissements et aux fusions qu'elles jugent nécessaires pour réaliser leurs buts opérationnels stratégiques. En contrepartie, ces recommandations se solderont par l'émergence d'un groupe solide d'institutions financières de classe mondiale, non seulement à la Banque TD et à la CIBC, et non seulement des

Next, there are three recommendations — 12, 18 and 13 — that would level the Canadian playing field, removing barriers and increasing competition within Canadian markets.

Number 12 would combine CDIC deposit insurance and COMCORP insurance protection, which would open up the deposit-taking industry.

Number 18 would allow deposit-takers to sell insurance through retail branches, opening up the delivery of insurance in Canada and, we believe, lowering the cost for Canadian consumers.

Number 13 would be most significant to the reshaping of our entire industry, as it would open up the payments system. This would give new powers to insurance companies, money market mutual funds, and securities dealers to provide operating deposit account equivalents with wide-ranging transaction privileges in direct competition with the banks.

Next, there are two recommendations that would provide greater access to Canadian markets for foreign banks. These include number 8, removing the withholding tax on interest on arm's-length loans, and number 9A, allowing foreign banks to operate through branches as an alternative to subsidiaries, as long as they do not take retail deposits. These moves would allow major foreign banks to move directly into our corporate, commercial, and small business loan markets without having to establish Canadian subsidiaries.

That adds up to 11 core recommendations that would reshape our financial sector profoundly. The twelfth recommendation that is key to the vision of a strong Canadian financial sector in the 21st century is the very first recommendation of the MacKay task force, number 1, that the government should move now rather than waiting until 2002.

That is vital, because the change in the world around us is so rapid. If we do not take the opportunity now to put the building blocks in place that will allow for world-class Canadian-owned financial institutions, then we may well end up too far behind our foreign competitors to ever be a significant factor.

With the changing face of global banking, the new benchmarks for globally competitive institutions have changed dramatically. In just the past year, consolidations and mergers elsewhere have

banques, mais aussi des compagnies d'assurances, des sociétés de fonds mutuels et d'autres.

Je passe maintenant à trois recommandations — les recommandations 12, 18 et 13 — qui auraient pour effet d'uniformiser les règles du jeu au Canada, de supprimer les obstacles et d'accroître la concurrence au sein des marchés canadiens.

En vertu de la recommandation n° 12, l'assurance-dépôts de la SADC et la couverture d'assurance de la SIAP seraient combinées, ce qui aurait pour effet d'ouvrir l'industrie du dépôt.

En vertu de la recommandation n° 18, les institutions de dépôt seraient autorisées à vendre de l'assurance sur le marché de détail dans leurs succursales, ce qui aurait pour effet d'ouvrir la vente d'assurance au Canada et, croyons-nous, de réduire les prix pour les consommateurs canadiens.

C'est la recommandation n° 13 qui aurait l'effet le plus marqué sur la restructuration de notre industrie tout entière, dans la mesure où elle aurait pour effet d'ouvrir le système de paiement. Ce faisant, on conférerait de nouveaux pouvoirs aux compagnies d'assurances, aux courtiers en valeurs mobilières et aux fonds communs de placement du marché monétaire, lesquels pourraient assurer l'équivalent de comptes de dépôts actifs, assortis de larges éventails de privilèges concernant les opérations, en concurrence directe avec les banques.

J'en viens à deux recommandations qui auraient pour effet d'accorder aux banques étrangères un accès plus grand aux marchés canadiens. Il s'agit de la recommandation n° 8, qui a pour effet de supprimer les retenues fiscales imputées aux intérêts sur tous les emprunts sans lien de dépendance, et de la recommandation n° 9a) en vertu de laquelle les banques étrangères seraient autorisées à effectuer toute opération bancaire au Canada par l'entremise de succursales plutôt que par celle de filiales, à condition qu'elles n'acceptent pas de dépôts de détail. Ces mesures donneraient aux grandes banques étrangères la possibilité de pénétrer directement nos marchés des prêts aux sociétés, des prêts commerciaux et des prêts aux petites entreprises, sans qu'elles aient à constituer de filiales canadiennes.

Les mesures en question s'ajoutent à la recommandation de base n° 11, laquelle a pour effet de transformer en profondeur notre secteur financier. La deuxième recommandation qui est essentielle à la vision d'un secteur financier canadien fort au XXI^e siècle est la toute première que renferme le rapport du groupe de travail MacKay, c'est-à-dire la recommandation première, celle selon laquelle le gouvernement devrait agir maintenant plutôt qu'attendre l'an 2002.

Voilà qui est vital, compte tenu de la mutation rapide du monde qui nous entoure. Si nous ne saisissons pas maintenant l'occasion de mettre en place les éléments de base qui favoriseront la création d'institutions financières de classe mondiale appartenant à des intérêts canadiens, il est possible que nous prenions trop de retard par rapport à nos concurrents étrangers pour être un jour en mesure d'exercer une influence.

Au vu de la transformation du secteur bancaire mondial, les nouveaux modèles auxquels doivent se conformer les institutions pour être en mesure de soutenir la concurrence mondiale se sont

created huge competitors that have new advantages of scope and scale, capital and technology.

We believe that the package of a dozen recommendations sprinkled throughout the report is fundamental to the creation of a globally competitive financial system. That system would open up our markets to competition, which would be good for consumers, and at the same time allow the emergence of major world-class Canadian-owned institutions. The danger would be in picking and choosing, opening up competition and ownership to foreign institutions, for example, without giving Canadian institutions the chance to respond by merging and creating the scale and scope to be domestically and globally competitive.

There is one other recommendation upon which I would like to comment, because it could have a negative impact on the thrust of the legislation you develop to reshape the sector. That recommendation is number 47, which endorses the Competition Bureau's policies for reviewing bank mergers. We certainly agree with the need for Competition Bureau review, but we are concerned about the bureau's policy to restrict its view on the competitive impact of technology to a two-year time frame. We operate in a world where technology is changing day by day and is transforming the marketplace. As senators, you will be responsible for developing legislation that will be in place for many years. We believe that a two-year focus falls far short of what is necessary for such long-term legislation. We also caution against over-regulation of the sector, in the context of a rapidly changing environment. The businesses in the sector need to be flexible to be able to respond to the competitive environment.

We are not asking for protection. We are not asking you to keep competitive global suppliers out of Canada. We are just asking for the opportunity to build the scope and scale we need to fight back. We are asking you not to tie our hands while we face aggressive competition from global giants. We believe it would be better for Canada if Canadian companies were able to stay in the front ranks of these financial businesses, which are vital to Canadian consumers and to Canadian industries.

World-class industries require world-class banks. Our vision of Canada is a Canada that has both. Back in the 1950s, the Bank of Toronto and the Dominion Bank faced an uncertain future. Both were mid-sized banks that were losing major customers because those customers were outgrowing the capacity of those two banks. When those banks merged in 1955 to create the Toronto

transformés radicalement. Au cours de la dernière année seulement, les fusions et les regroupements effectués ailleurs se sont soldés par l'apparition de concurrents gigantesques, qui bénéficient de nouveaux avantages liés à la portée et à l'étendue aussi bien qu'aux immobilisations et à la technologie.

Nous pensons que le groupe d'une douzaine de recommandations réparties tout au long du rapport est essentiel à la création d'un système financier capable de soutenir la concurrence mondiale. Le système ouvrirait nos marchés à la concurrence, ce qui serait avantageux pour les consommateurs, tout en permettant l'émergence de grandes institutions financières de classe mondiale appartenant à des intérêts canadiens. Le danger consisterait à faire un tri et à choisir, par exemple en ouvrant la concurrence et en autorisant la propriété par des institutions étrangères, sans donner aux institutions canadiennes la possibilité de répondre en effectuant des fusions et en se dotant d'une portée et d'une étendue suffisantes pour soutenir la concurrence, au pays et dans le monde.

Je tiens à évoquer une autre recommandation, parce qu'elle aurait un effet négatif sur l'orientation du texte de loi à l'élaboration duquel vous vous affairez pour restructurer le secteur. Il s'agit de la recommandation no 47, laquelle a pour effet d'appuyer l'utilisation des politiques du Bureau de la concurrence pour l'examen des fusions de banques. Nous sommes tout à fait d'accord pour dire que le Bureau de la concurrence doit procéder à un examen, mais nous avons des inquiétudes à l'égard de la politique du bureau qui consiste à limiter à deux ans la période de référence utilisée pour étudier l'impact concurrentiel de la technologie. Nous exerçons nos activités dans un monde où la technologie change au jour le jour et transforme le marché. À titre de sénateurs, vous avez la responsabilité d'élaborer des textes de loi qui demeureront en vigueur pendant de nombreuses années. Nous pensons que l'établissement d'une période de référence de deux ans est tout à fait insuffisant dans le cadre de dispositions législatives à si long terme. Voilà pourquoi nous vous mettons en garde contre la surréglementation du secteur, dans le contexte d'un monde en mutation rapide. Les entreprises du secteur doivent demeurer souples pour être en mesure de réagir au contexte concurrentiel.

Nous ne demandons pas de protection. Nous ne vous demandons pas d'empêcher les fournisseurs mondiaux concurrentiels de faire leur entrée au Canada. Tout ce que nous vous demandons, c'est de nous permettre de nous donner la portée et l'étendue nécessaires pour contre-attaquer. Nous vous demandons de ne pas nous lier les mains au moment même où nous sommes confrontés à la concurrence acharnée de géants mondiaux. Nous pensons qu'il serait préférable pour le Canada que les sociétés canadiennes soient en mesure de demeurer aux premiers rangs des entreprises financières, qui sont vitales pour les consommateurs et les industries du Canada.

Des industries de classe mondiale ont besoin de banques de classe mondiale. Dans notre vision du pays, le Canada bénéficie des deux. Dans les années 50, la Banque de Toronto et la Banque Dominion faisaient face à un avenir incertain. Dans les deux cas, il s'agissait de banques de taille moyenne qui perdaient des clients importants, ces derniers connaissant une croissance telle que la

Dominion Bank, we were able to keep pace with our customers, with their needs, and with our competitors. We are at the same crossroads now, and we want to keep pace. We want to meet our customers' changing needs and compete against the global giants while ensuring we can continue to meet the needs of Canadian consumers in a highly competitive domestic marketplace.

Canada has a choice here. We have what it takes to be globally competitive, if we are given the opportunity now to join forces, as TD would like to do with CIBC. Countries that do not have that opportunity are now dominated by foreign owned or controlled financial institutions. Belgium, Mexico and Argentina are examples. Surely, it is in the national interest for Canada to encourage strong and competitive Canadian-headquartered banks.

We also believe, as we have stated elsewhere, that having the ability to pursue our growth strategies will ultimately mean more jobs in Canada, better returns for shareholders, more taxes paid here, and greater opportunities for our institutions to continue providing a full range of competitively priced products and services to consumers and businesses.

We acknowledge that there are no guarantees of success in any of these areas in today's rapidly changing markets. We know that you have very real concerns about the impact of mergers on consumers, rural communities, employment, and small business. We know that these concerns must be addressed, and we are committed to working with you, the House of Commons, and other stakeholders on this because the public interest includes our customers, our shareholders, and our employees.

I go back to one of the core MacKay recommendations, that the government should move now and not wait until 2002. The rest of the world has been moving aggressively. The rest of the world is not going to wait for Canada to keep pace. The longer it takes the government to move, the harder it will be to retain in Canada the headquarters of world-competitive financial institutions in the 21st century. The opportunity to achieve the vision of Canada maintaining its valuable worldwide influence as the home of major international companies and banks must be grasped.

We are committed to the vision of a Canada with a group of world-class institutions. We want to be one of those institutions. We want to be able to succeed in the next century. We believe that a healthy, vibrant, competitive financial sector with some world-class, Canadian-owned financial institutions is in the

capacité de ces deux banques n'était plus suffisante. Lorsque, en 1955, les deux banques ont fusionné pour créer la Banque Toronto-Dominion, nous avons été en mesure d'aller de pair avec nos clients et leurs besoins aussi bien qu'avec nos concurrents. Aujourd'hui, nous sommes à la croisée des chemins, et nous voulons suivre la cadence. Nous voulons être en mesure de répondre aux besoins changeants de nos consommateurs et de soutenir la concurrence des géants mondiaux, tout en ayant la possibilité de continuer de répondre aux besoins des consommateurs canadiens au sein d'un marché intérieur des plus concurrentiels.

Un choix s'offre au Canada. Nous avons ce qu'il faut pour soutenir la concurrence mondiale, à condition qu'on nous donne la possibilité d'unir nos forces, comme la Banque TD souhaite le faire avec la CIBC. Des pays qui n'ont pas eu cette occasion sont aujourd'hui dominés par des institutions financières appartenant à des intérêts étrangers ou contrôlées par des intérêts étrangers. La Belgique, le Mexique et l'Argentine en sont des exemples. Il est certes dans l'intérêt national du Canada d'encourager des banques fortes et concurrentielles dont le siège social se trouve au Canada.

Comme nous l'avons affirmé par ailleurs, nous sommes également d'avis que le fait d'avoir la capacité d'élaborer nos propres stratégies de croissance signifiera, en dernière analyse, plus d'emplois pour le Canada, de meilleurs rendements pour les actionnaires, le paiement de plus d'impôts ici et, enfin, de meilleures occasions, pour nos institutions, de continuer d'offrir aux consommateurs et aux entreprises une gamme complète de produits et de services à prix compétitifs.

Dans les marchés en mutation rapide d'aujourd'hui, il n'y a pas de garantie de réussite dans quelque domaine que ce soit, et nous en sommes conscients. Nous savons que vous nourrissez des inquiétudes bien réelles au sujet de l'impact des fusions sur les consommateurs, les collectivités rurales, l'emploi et les petites entreprises. Nous savons qu'on doit répondre à ces inquiétudes, et nous sommes déterminés à collaborer avec vous, la Chambre des communes et d'autres intervenants dans ce dossier parce que l'intérêt public s'applique aussi à nos consommateurs, à nos actionnaires et à nos employés.

Je reviens maintenant à l'une des recommandations clés du groupe de travail MacKay, à savoir que le gouvernement devrait agir maintenant et non pas attendre l'an 2002. Dans le reste du monde, on est allé de l'avant avec dynamisme. Pour aller de l'avant, les autres pays du monde ne vont pas attendre que le Canada leur emboîte le pas. Plus le gouvernement met du temps à agir, et plus il sera difficile de garder au Canada les sièges sociaux d'institutions financières capables de soutenir la concurrence mondiale au XXI^e siècle. On doit se saisir de l'occasion qui nous est donnée de réaliser la vision d'un Canada qui maintient une influence mondiale précieuse en tant que siège de sociétés et de banques internationales majeures.

Nous sommes déterminés à concrétiser la vision d'un Canada doté d'un groupe d'institutions de classe mondiale. Nous voulons compter parmi ces institutions. Nous voulons être en mesure de réussir au siècle prochain. Nous pensons que l'établissement d'un secteur financier sain, dynamique et concurrentiel comprenant un

national interest, and we seek the opportunity to contribute to that interest.

Senator Austin: Good afternoon, Mr. Baillie, and welcome to our committee. Having you here reminds me of a metaphor that, as a young child, I came to appreciate. The metaphor is of a candy counter with 300 choices and five cents that buys only one or maybe two of those choices. Of course, the five cents is the time available to ask you questions about a very important topic, and there is not a lot of time.

First of all, I would like to ask you about where a merged TD/CIBC and a merged Montreal/Royal Bank would stand, by assets, in the world banking community if denominated by, say, U.S. dollars? Have you some numbers? First of all, what would the asset size be?

Mr. Baillie: When we announced, the Royal/BMO would have been about 12, and we would have been about 14.

However, in market capitalization, which is really the important measure — if you recall, at the time of the announcement the prices were much higher. I think at the time we were around 22nd in the world, but we would be much lower than the combined, merged bank. I have not looked at it lately, but I suspect we would be somewhere in the range of number 40 to 45.

Senator Austin: Looking at a listing of the top 10 banks in the world by assets in U.S. dollars — this is roughly at the end of 1997, but there are some 1998 numbers in it — UBS, at \$698.5 billion, is ranked as the largest, but Citigroup is roughly the same size.

Mr. Baillie: I think it is \$1 billion less, if I am not mistaken.

Senator Austin: Right, it is \$1 billion less, exactly. Further down the list, Société Générale is listed at \$441.1 billion.

What I am interested in knowing is where, in terms of assets in U.S. dollars, the two merged banks might be, give or take a few billion dollars. Just give me an approximation.

Mr. Baillie: We are not looking at asset size anymore because you can get into what they call the "repo" market and have incredibly high assets, and we do not think that matters much. It is really market capitalization that is important and what allows you to invest in your businesses and to raise capital.

Mr. Stephen McDonald, Vice-Chairman, Group Administration, Toronto Dominion Bank: Actually, in terms of assets, we would be larger. The two merged banks would rank

certain nombre d'institutions financières de classe mondiale appartenant à des intérêts canadiens est dans l'intérêt national, et nous nous saisissons de l'occasion qui nous est donnée d'apporter une contribution en ce sens.

Le sénateur Austin: Bon après-midi, monsieur Baillie, et bienvenue à notre comité. Votre présence ici me rappelle une métaphore que, jeune enfant, j'en étais venu à apprécier. Derrière un comptoir, il y a 300 sortes de friandises; avec cinq sous, on ne peut en acheter qu'une ou deux. Bien entendu, les cinq sous sont le temps dont nous disposons pour vous poser des questions au sujet d'un sujet des plus importants, et ce temps nous est mesuré.

D'abord et avant tout, je voulais vous demander à quel rang viendraient les nouvelles banques issues de la fusion de la Banque TD et de la CIBC et de celle de la Banque de Montréal et de la Banque Royale dans le secteur bancaire mondial, du point de vue de la valeur des actifs, mesurés disons, en dollars US. Avez-vous certains chiffres? D'abord et avant tout, quelle serait la taille des actifs?

M. Baillie: Au moment de l'annonce, la nouvelle banque issue de la fusion de la Banque Royale et de la Banque de Montréal se serait située environ au 12^e rang, et nous serons venus environ au 14^e.

Du point de vue de la valeur boursière, qui constitue la mesure véritablement importante, cependant — n'oubliez pas que, au moment de l'annonce, les prix étaient nettement plus élevés. Je pense que, à l'époque, nous venions au 22^e rang mondial ou environ, mais notre taille serait nettement réduite par rapport à la taille de la banque intégrée, fusionnée. Je n'ai pas regardé les chiffres dernièrement, mais je pense que nous viendrions quelque part entre le 40^e et le 45^e rang.

Le sénateur Austin: Lorsqu'on examine la liste des banques qui viennent aux dix premiers rangs mondiaux, en fonction des actifs mesurés en dollars US — ces chiffres datent de la fin de 1997, mais certains d'entre eux sont de 1998 —, UBS, avec des actifs de 698,5 milliards de dollars, vient au premier rang, mais Citigroup est à peu près de la même taille.

M. Baillie: Si je ne m'abuse, ses actifs sont de 1 milliard de dollars de moins.

Le sénateur Austin: C'est juste, ils sont de 1 milliard de dollars de moins, exactement. Plus loin dans la liste, on retrouve la Société générale, avec 441,1 milliards de dollars.

Ce qui m'intéresse, c'est de savoir à quel rang les deux banques fusionnées viendraient, en fonction des actifs mesurés en dollars US, à quelques milliards de dollars près. Je ne vous demande qu'une approximation.

M. Baillie: Nous ne tenons plus compte de la taille des actifs parce qu'on peut entrer dans le marché des «rachats» et avoir des actifs incroyablement élevés, et nous ne croyons pas que cela soit aussi important. Ce qui importe et vous permet d'investir dans votre entreprise et de réunir des capitaux, c'est, en réalité, la valeur boursière.

M. Stephen McDonald, vice-président, Administration, Banque Toronto-Dominion: Du point de vue des actifs, nous serions en fait plus gros. Si on tient compte de la valeur des actifs,

higher in terms of assets than we would by market capitalization because of the growth of the Canadian banks, for reasons that my colleague here has explained, growth largely in trading securities and repos. Even by North American standards, the combined banks would be large. They would rank fifth or sixth largest amongst the U.S. North American banks.

In terms of assets, we would be quite large. In terms of market capitalization, since the announcement, we have slipped a fair bit, as the Canadian market shares have dropped. The American bank stocks have dropped as well, but they have come back a bit. Thus, we have lost some ground there.

Mr. Baillie: The combined bank would be a little over \$300 billion in U.S. dollar assets.

Senator Austin: In effect, it would have the kind of market size asset base that would allow you to be fully competitive in North America at least.

Mr. Baillie: We would not be. In terms of market cap, which is what we look at, we are nowhere near Citicorp. Right now, our market capitalization in Canadian dollars on a merged basis would be about \$26 billion. Although we are not in the league of a Citicorp, we believe that that gives us enough scale, believe that we will be a lot more competitive than we would have otherwise.

My belief is that, in the longer term, to be a real factor in Canada, with the borders coming down, you will have to be a factor in North America. If we can merge, we will be big enough, in a high probability, to be an acquirer in the U.S. If we do not merge, we feel we are condemned to be in the "acquiree" league.

Right now, if we were to do something on our own, even a merger equal with a U.S. bank, they would be with banks that you probably never heard of because the market caps on every bank you would be familiar with has become much larger than ours.

Senator Austin: In terms of profitability, are the four Canadian banks about equally profitable with the American banks, industry to industry?

Mr. Baillie: The American banks have a higher return on equity than do the Canadian banks. There are different reasons for that. I would tell you that it is because we have been more competitive in this country. The service charges are about 50 per cent lower in Canada than in the U.S., and our loan spreads are lower in this country. Therefore, given that, we, out of necessity, will have a lower return on equity.

Senator Austin: The question I am trying to lead to is whether, given the merger, you anticipate enhanced profitability as a banking institution or whether your real issue is defending

nous nous classerions à un rang supérieur à celui que nous conférerait la valeur boursière, en raison de la croissance des banques canadiennes, pour des motifs que mon collègue a expliqués, croissance qui s'explique en grande partie par des opérations sur valeurs et des rachats. Même en regard de normes nord-américaines, les banques intégrées seraient importantes. Elles viendraient au cinquième ou sixième rang en importance parmi les banques nord-américaines des États-Unis.

Du point de vue des actifs, nos institutions seraient passablement importantes. Du point de vue de la valeur boursière, nous avons, depuis l'annonce, accusé un recul certain, la valeur des actions canadiennes ayant diminué. Les actions des banques américaines ont diminué également, mais elles ont connu un léger redressement. Par conséquent, nous avons perdu là un peu de terrain.

M. Baillie: La banque fusionnée aurait, en dollars US, des actifs d'un peu plus de 300 milliards de dollars.

Le sénateur Austin: En effet, elle disposerait d'actifs qui lui permettrait d'être tout à fait concurrentielle, en Amérique du Nord tout au moins.

M. Baillie: Non, elle ne le serait pas. Du point de vue de la valeur boursière, soit le paramètre dont nous tenons compte, nous sommes très loin de Citicorp. À l'heure actuelle, notre valeur boursière en dollars canadiens serait, au terme de la fusion, d'environ 26 milliards de dollars. Même si nous ne serions pas dans la même ligue que Citicorp, nous pensons que nous aurions alors une portée suffisante, que nous serions beaucoup plus concurrentiels que nous pourrions l'être autrement.

À long terme, je pense que, pour exercer une influence véritable au Canada, on devra — en raison de l'élimination des frontières — exercer une véritable influence en Amérique du Nord. Si on autorise la fusion, nous aurons, selon toute probabilité, une taille suffisante pour faire des acquisitions aux États-Unis. Dans le cas contraire, nous sommes condamnés à faire partie des institutions dont on fait l'acquisition.

Si, à l'heure actuelle, nous devons prendre une initiative de notre propre chef, même s'il s'agissait d'une fusion à parts égales avec une banque américaine, vous n'auriez probablement jamais entendu parler des banques avec lesquelles nous pourrions transiger puisque la valeur boursière de celles que vous connaissez est aujourd'hui nettement supérieure à la nôtre.

Le sénateur Austin: Du point de vue de la rentabilité, les quatre banques canadiennes sont-elles aussi rentables que les banques américaines?

M. Baillie: Le taux de rendement des capitaux propres des banques américaines est supérieur à celui des banques canadiennes. Diverses raisons expliquent le phénomène. L'une d'elles est que, au pays, la concurrence a été plus vive. Au Canada, les frais de services sont inférieurs d'environ 50 p. 100 à ce qu'ils sont aux États-Unis, et les prêts canadiens sont moins échelonnés. Voilà donc pourquoi nous avons nécessairement un taux de rendement des capitaux propres inférieur.

Le sénateur Austin: La question que j'essaie de poser est la suivante: comptez-vous sur la fusion pour accroître votre rentabilité à titre d'institution bancaire, ou cherchez-vous à vous

yourself against acquisition by an even larger institution. Alternatively, perhaps it is a combination of those factors and others.

What is your response to that?

Mr. Baillie: In our opinion, by combining we should have synergies and we should be able to have a more profitable operation, which would allow us, in turn, to buy something in the U.S. and to be truly competitive in North America.

If that does not happen, I worry that the big American financial institutions — for instance, MBNA or Bank One or Capital One in credit cards, or Countrywide in mortgages, or Fidelity or Scudder or Templeton in mutual funds, or Norwest or Heller or Finova or Associates in consumer and commercial finance, or ING in electronic, or Wells Fargo in small business. I worry that those companies, which are specialized, are coming in and going after our best customers. You might say to me, “Well, you seem to be doing all right,” but virtually none of those institutions was here five years ago, and they do have lower costs.

Let me give you an example. There was a time when we would have spent as much on technology as does MBNA. Last year they spent \$150 million on credit card technology; we spent \$6.5 million. Thus, we think they will be able to develop products — because banking is more and more technology-oriented — that will make it difficult for us to compete.

Therefore, by merging we will be able to spend more on technology. If you asked me the number one reason for merging, I would tell you that it is to protect our domestic franchise, to make sure we can continue to compete and to have Canadian institutions that can compete with the best.

Senator Austin: As you are well aware, Mr. Baillie, the concern in Canada is that the result of the merger, although it might make you more competitive and your return on equity competitive, would be at the expense of the Canadian consumer. The concern is that by downsizing your unit costs in Canada, reducing your labour force, whether by attrition or otherwise, you are essentially making yourself more competitive in the U.S. market at the expense of the Canadian consumer. I would like you to respond to that.

Mr. Baillie: Well, if my theory of merging is correct — that is, that we should be able to be more efficient — then we should be in a position to pass on at least a good part of those savings to the consumer. In our proposed merger, we have not been specific on

protéger contre une éventuelle acquisition par une institution d'une taille encore plus grande? Sinon, il s'agit peut-être d'une combinaison de ces facteurs et d'autres.

Que répondez-vous à cela?

M. Baillie: À notre avis, l'intégration nous permettrait d'établir des synergies et de devenir une entreprise plus rentable, ce qui, en contrepartie, nous donnerait la possibilité de faire une acquisition aux États-Unis et d'être véritablement concurrentiels en Amérique du Nord.

Sinon, ce que je crains, c'est que les grandes institutions financières américaines — par exemple, MBNA, Bank One ou Capital One dans le domaine des cartes de crédit, ou Countrywide dans le domaine des hypothèques, ou Fidelity, Scudder, Templeton dans le domaine des fonds communs de placement, ou Norwest, Heller, Finova ou Associates dans le domaine du financement de la consommation et du financement commercial, ou ING dans le domaine de l'électronique, ou Wells Fargo dans le domaine de la petite entreprise — Je crains que ces sociétés, qui sont spécialisées, ne viennent nous disputer nos meilleurs clients. Vous aurez beau me répondre: «Eh bien, vous semblez ne pas trop mal vous tirer d'affaire», mais, il y a cinq ans, pratiquement aucune de ces institutions n'était présente, et elles ont des coûts moins élevés.

Permettez-moi de vous donner un exemple. Il fut un temps où nous aurions consacré autant de ressources à la technologie que MBNA. L'année dernière, cette dernière entreprise a consacré 150 millions de dollars à la technologie des cartes de crédit; pour notre part, nous y avons consacré 6,5 millions de dollars. Parce que le monde bancaire est de plus en plus axé sur la technologie, nous pensons donc qu'il nous sera difficile de soutenir la concurrence de cette société, en raison des produits qu'elle a élaborés.

En fusionnant nos activités, nous serons donc en mesure de consacrer davantage de ressources à la technologie. Si vous me demandez quelle est la principale raison à la base de notre volonté de fusion, je vous répondrai que la mesure vise à protéger notre marché national, à garantir le maintien de notre capacité de soutenir la concurrence et à faire en sorte que les institutions canadiennes soient en mesure de soutenir la concurrence des meilleurs.

Le sénateur Austin: Comme vous le savez fort bien, M. Baillie, la préoccupation au Canada, c'est que la fusion, même si elle a pour effet de rendre vos institutions plus concurrentielles et de faire que le rendement des capitaux propres soit plus concurrentiel, se fera aux dépens du consommateur canadien. Ce qu'on craint, c'est que, en réduisant vos coûts unitaires au Canada et votre effectif, par attrition ou autrement, vous vous assuriez essentiellement une compétitivité plus grande au sein du marché des États-Unis, aux dépens du consommateur canadien. J'aimerais vous entendre à ce sujet.

M. Baillie: Eh bien, si ma théorie de la fusion est exacte — c'est-à-dire que nous devrions être en mesure d'être plus efficient —, nous devrions être en mesure de faire profiter le consommateur d'une bonne partie de ses économies tout au

what we can offer because we do not know what flexibility we will have, what will happen, vis-à-vis the Competition Bureau.

I would be very surprised if we were not able to offer lower service charges to both the consumer and small business. After all, if we cannot do that, why would we merge? We are merging to become more productive.

On the job front, we have equivalent to 74,000 fulltime employees, between our two banks. We have had natural attrition of roughly 8,000 a year. Thus, we believe that the vast majority of job losses can be handled through attrition. In some of the urban locations, there may be areas we can retrain and reassign people. In the smaller, more rural locations, it might be more difficult, but we will be looking at things like job guarantees, or whatever makes sense there.

One cannot predict the future, but I am convinced that if we were allowed to merge the combined bank will, five years from now, employ more people than would be the case if we were left on our own. If we merge, we will be able to compete. We will be able to invest in technology, and we will be able to compete for lending with the big players. We will remain vibrant; we will reinvest in our customers and reinvest in services in order to continue to offer a high level of service. If our proposal to merge is not accepted, I am afraid we will be less strong all the time and less able to reinvest.

Senator Austin: Just to be clear, when you talked about employment numbers, did you mean employing more people in Canada or more people in the TD Bank?

Mr. Baillie: I would anticipate employing more people in Canada. However, hopefully, we will employ more people in the overall bank as well.

Senator Austin: Some of the articles I have been reading with respect to bank mergers have raised the question of whether the large bank mergers of the last few years that have seen banks become more integrated are taking place at a time when the demand for financial products is becoming much more disintegrated, where consumers of all types are now cross-shopping for their banking services. Consumers are spending more and more of their time with specialized financial institutions whose functions are carried out very effectively and a large integrated or universal bank is in some ways perhaps more cumbersome and less manageable financial, and therefore less profitable. I would like your comment on that vision.

Mr. Baillie: Whether or not we are allowed to merge, the financial institutions that will be successful are those that will become a little more specialized. I was talking about technology and its importance and necessity to banking.

moins. Dans la fusion que nous avons proposée, nous n'avons pas fourni de détails précis au sujet de ce que nous pouvons offrir parce que nous n'avons pas la moindre idée de la marge de manœuvre dont nous disposerons ni de ce qui va arriver vis-à-vis du Bureau de la concurrence.

Je serais très surpris si nous n'étions pas en mesure d'offrir aux consommateurs et aux petites entreprises des frais de services moins élevés. Dans le cas contraire, pourquoi, après tout, fusionnerions-nous nos activités? Nous fusionnons pour devenir plus productifs.

Sur le plan de l'emploi, nous avons l'équivalent de 74 000 employés à temps plein, répartis dans deux banques. Nous avons un taux naturel d'attrition d'environ 8 000 employés par année. Nous pensons donc que l'attrition permettra d'absorber la vaste majorité des pertes d'emplois. Dans certains centres urbains, nous devrons peut-être dans certains cas recycler et réaffecter des employés. Dans les centres ruraux plus petits, il sera peut-être plus difficile d'agir ainsi, mais nous nous pencherons sur des mesures comme les garanties d'emploi, ou sur tout ce qui paraît raisonnable.

On ne peut prédire l'avenir, mais je suis convaincu que, le cas échéant, la banque intégrée, dans cinq ans, fournira plus d'emplois que si chacune des deux banques poursuit ses activités à titre autonome. Si nous fusionnons, nous serons en mesure de soutenir la concurrence. Nous serons en mesure d'investir dans la technologie, et nous serons en mesure de soutenir la concurrence des grands intervenants dans le domaine des prêts. Nous demeurerons dynamiques; nous réinvestirons dans nos clients et dans les services afin de continuer d'assurer un niveau de service élevé. Si notre projet de fusion est rejeté, je crains que nous serons en tout temps moins forts et moins capables d'investir.

Le sénateur Austin: Soyons bien clairs: lorsque vous avez évoqué des chiffres concernant l'emploi, vouliez-vous dire que vous alliez employer plus de gens au Canada ou plus de gens à la Banque TD?

M. Baillie: Je pense que nous emploierons plus de gens au Canada. Avec un peu de chance, cependant, nous emploierons également plus de gens dans la banque intégrée aussi.

Le sénateur Austin: Dans certains des articles que j'ai lus au sujet des fusions de banques, on se demande si les fusions de grandes banques qui ont marqué les dernières années — lesquelles se sont soldées par une plus grande intégration des banques — s'effectuent au moment où la demande de produits financiers est de plus en plus dispersée, où les clients de tous genres n'hésitent pas à passer d'une institution à l'autre pour obtenir les services bancaires dont ils ont besoin. Les clients consacrent de plus en plus de leur temps à des institutions financières spécialisées, qui exercent leurs fonctions de façon très efficace. D'une certaine façon, une grande banque intégrée ou universelle est peut-être plus lourde et moins facile à gérer sur le plan financier, et donc moins rentable. J'aimerais avoir votre opinion au sujet de cette vision.

M. Baillie: Que la fusion soit autorisée ou non, les institutions qui réussissent seront celles qui se spécialisent un peu plus. J'ai fait allusion à la technologie de même qu'à l'importance et au caractère de nécessité qu'elle revêt pour le secteur bancaire.

Two years ago we made the decision to drop out of the custody business because we could not afford the capital spent there. We were much better off to have it in some of our other businesses. This year, we dropped out of payroll for the same reason. Over time, there will be more businesses.

If we were allowed to merge, we would not need to narrow the focus as much as we would have to if we were not allowed to merge. We will all look a little more specialized over time.

Senator Austin: You do not intend to be a State Street Bank type of bank then. You would love to make their money.

Mr. Baillie: In a country that large, State Street can really specialize. Canada just does not have enough of the type of business that State Street offers to make it viable for anyone to specialize in a business that requires that scale.

Senator Austin: We often hear the concern that if the mergers were permitted very large banks would control 67 per cent to 70 per cent of the retail banking business in Canada and that this would be asymmetrical with the situation of any other country in the world. There is concern that it would naturally lead to a non-competitive environment for the consumers because there would be price setters and market leaders with whom no one could compete. I would appreciate your response to that.

Mr. Baillie: Well, if you call it a certain percentage of the banking market, that is one thing. I would look at it as a percentage of retail deposits.

There was a day when we used to have most of the retail deposits, but we do not anymore. There is a lot of competition, whether it is from, say, Caisse Desjardins or the credit unions or the trust companies.

A study done by Goldman Sachs revealed that if the mergers take place then once we have all merged the three largest banks in Canada would have something like 55 per cent of deposits. In California, the three largest banks have 52 per cent. In Florida, the three largest banks have 59 per cent.

Those figures, which compare the Canadian situation to the one in the States, are indicative of the situation in Canada where the mergers have already taken place; conversely, the Americans are still merging. We would not be out of line in a place like Florida or California. We are certainly not out of line with northern Europe or the Netherlands or Switzerland.

Senator Austin: I visited the Netherlands. They have three major banks, and those three banks have 85 per cent of the retail business there. However, it is a small country and there is a lot of competition. There are so many outlets in the Netherlands that they virtually compete with 7-Eleven operations.

Il y a deux ans, nous avons pris la décision de nous retirer du secteur de la garde des biens parce que les capitaux nécessaires étaient au-dessus de nos moyens. Il valait beaucoup mieux investir dans certains de nos autres secteurs d'activité. Cette année, nous avons renoncé aux services de la paie pour le même motif. Au fil des ans, nous nous retirerons d'autres secteurs.

Si on nous autorise à fusionner nos activités, nous n'aurons pas à rétrécir la portée de nos activités autant que dans le cas contraire. Nous devons tous devenir un peu plus spécialisés au fil des ans.

Le sénateur Austin: Donc, vous n'avez pas l'intention de devenir une banque qui s'apparente à la State Street Bank. Vous aimeriez avoir les mêmes revenus qu'elle.

M. Baillie: Dans un pays de cette importance, la State Street Bank peut vraiment se spécialiser. Au Canada, la demande du type de produit que la State Street Bank a offert n'est tout simplement pas suffisante pour que quiconque puisse se spécialiser de façon viable dans tout secteur exigeant de telles ressources.

Le sénateur Austin: On entend souvent dire que les très grandes banques, à supposer que les fusions soient autorisées, contrôleraient de 67 à 70 p. 100 du secteur des services bancaires de détail au Canada, ce qui représenterait une situation unique au monde. On craint qu'il n'en résulte tout naturellement un contexte non concurrentiel pour les consommateurs, en raison de la présence, sur le marché, de décideurs de prix et de leaders que personne ne serait en mesure de concurrencer. Qu'en pensez-vous?

M. Baillie: Eh bien, on peut, comme vous le faites, poser un certain pourcentage du marché bancaire. Pour ma part, je me concentrerais plutôt sur le pourcentage des dépôts de détail.

Il fut un temps où nous détenions la plupart des dépôts de détail, mais ce n'est plus le cas. La concurrence est vive, qu'elle vienne, disons, des Caisses Desjardins, des coopératives de crédit ou des compagnies de fiducie.

Une étude réalisée par Goldman Sachs a montré que, à supposer que les fusions soient autorisées, les trois plus importantes banques du Canada — une fois les fusions terminées — détiendraient quelque chose comme 50 p. 100 des dépôts. En Californie, les trois plus importantes banques détiennent 52 p. 100 des dépôts. En Floride, les trois plus importantes banques en détiennent 59 p. 100.

Ces chiffres, lorsqu'on compare la situation du Canada à celle des États-Unis, rendent compte, au Canada, d'une situation dans laquelle les fusions ont déjà été effectuées; à l'inverse, aux États-Unis, les fusions se poursuivent. Nous n'irions pas à l'encontre de la tendance en Floride ou en Californie. Nous n'irions certainement pas à l'encontre de la situation qu'on vit dans le nord de l'Europe, aux Pays-Bas ou en Suisse.

Le sénateur Austin: J'ai visité les Pays-Bas. On y retrouve trois grandes banques, et elles détiennent 85 p. 100 du marché de détail. Toutefois, il s'agit d'un petit pays, et la concurrence y est vive. Aux Pays-Bas, les points de service sont presque aussi nombreux que les dépanneurs.

Mr. Baillie: I believe we have more branches per capita than any other country in the world. Canada is large geographically, but it is not a big country population-wise.

Senator Oliver: On Thursday last, we were in Vancouver, where we had a presentation from Jusef Nassar, the chief executive officer of the HongKong Bank. If I could summarize in one sentence what he had to say to us, it would be that full functionality of automatic banking machine networks is the way for us to be going in Canada today. He said that it would substantially improve consumer choice and that it would facilitate entry of new firms into the market. He said that full functionality would instantly provide each new entrant with 19,000 new locations to offer their services.

What is your comment about this proposal? Do you agree? Second, how would it be paid for?

Mr. Baillie: The last part is the tough part. Theoretically, it is wonderful. We asked the Interact group to look at that question. One of the things we have not solved yet is who bears the brunt if there are fraudulent deposits. If there is access by groups that are not creditworthy, what can be done here? For example, will you delay crediting deposits made through ATMs, or not allow withdrawals? A lot more work has to be done in the area of fraud as it relates to automatic banking. Use of automatic teller machines is way up in Canada. You have probably read the articles.

To answer your question, in principle I do not have any trouble with that. Our bank has decided that manufacturing product is not our particular competence. Our strengths lie in the area of distribution and in our relationships. We would like to put more of other people's products through our branches, and we have been able to do that with mutual funds and with commercial paper. We would be happy to do it with other people's lending products, and so on, and we are negotiating with some now. This functionality strategy would fit into that. However, a lot of details, particularly in the area of fraud, still have to be worked out.

Senator Oliver: What is you saying, then, is that although fraud is your main concern it sounds like a good way to give more competition and give more access to a greater number of Canadians. Am I correct in my interpretation?

Mr. Baillie: I am not sure. It gives more competition right away and so it does broaden Canadian's choice of whose service they want to use. If you can get it for free and you are a new entrant, then it is wonderful; if you have to pay a lot for it, then it is probative.

Senator Oliver: Have you given some consideration as to the cost and what the fees would be for a new entrant to get into the system?

M. Baillie: Nous croyons avoir un nombre de succursales par habitant plus élevé que dans tout autre pays du monde. Le Canada est vaste sur le plan géographique, mais pas sur le plan démographique.

Le sénateur Oliver: Jeudi dernier, nous étions à Vancouver, et nous avons entendu le témoignage de Jusef Nassar, chef de la direction de la Banque Hongkong du Canada. Voici comment je résumerais en une seule phrase ce qu'il avait à nous dire: au Canada, nous devrions nous diriger vers une intégration complète des réseaux de guichets automatiques bancaires. Selon lui, on offrirait ainsi au consommateur beaucoup plus de choix, tout en facilitant l'accès de nouvelles entreprises sur le marché. Selon lui toujours, l'intégration complète assurerait à chaque nouvel arrivant 19 000 nouveaux points de service.

Que pensez-vous de cette proposition? Êtes-vous d'accord? Deuxièmement, comment en assumerait-on les coûts?

M. Baillie: C'est le deuxième élément qui pose problème. En théorie, c'est merveilleux. Nous avons demandé au groupe Interac de se pencher sur cette question. L'une des questions que nous n'avons pas encore résolues est de savoir qui fera les frais des dépôts frauduleux. Si des groupes insolvables ont accès aux réseaux, que peut-on faire? Par exemple, devrait-on différer l'inscription au crédit des dépôts effectués dans les GAB, ou ne pas autoriser les retraits? Beaucoup reste à faire dans le domaine des fraudes liées aux guichets automatiques. Au Canada, l'utilisation des guichets automatiques est en hausse. Vous avez probablement lu des articles à ce sujet.

Pour répondre à votre question, je n'y vois pas d'inconvénient en principe. Notre banque a décidé que la fabrication de produits ne relevait pas de sa compétence. Nos points forts ont trait à la distribution et aux relations. Nous aimerions être en mesure d'offrir les produits d'autres sociétés par l'intermédiaire de nos succursales, et nous l'avons fait dans les domaines des fonds communs de placement et des effets de commerce. Nous serions heureux d'en faire autant avec les produits d'autres sociétés, notamment dans le domaine des prêts, et nous avons entrepris des négociations avec certaines. La stratégie d'intégration cadrerait bien dans une telle démarche. Toutefois, beaucoup de détails, particulièrement dans le domaine de la fraude, restent à arrêter.

Le sénateur Oliver: Ce que vous nous dites, dans ce cas, c'est que, même si la fraude demeure votre principale préoccupation, on peut y voir un bon moyen d'accroître la concurrence et de garantir l'accessibilité des services à un plus grand nombre de Canadiens. Mon interprétation est-elle juste?

M. Baillie: Je n'en suis pas certain. La mesure aurait pour effet d'aviver immédiatement la concurrence et d'élargir les choix offerts aux Canadiens en matière de services. S'il s'agit d'un service gratuit et que vous êtes un nouvel arrivant, c'est merveilleux; si vous devez assumer des coûts considérables, c'est exorbitant.

Le sénateur Oliver: Avez-vous réfléchi aux coûts et aux droits que devrait assumer un nouvel arrivant pour être admis dans le réseau?

Mr. Baillie: We have in a backhanded sort of way. We have a bank in the U.S. called Waterhouse National Bank, strictly an electronic bank. We would like to get full functionality in the U.S., and we do not know yet at what cost. We talked to some different parties and we are trying to get a sense of that.

Mr. McDonald: We have been supportive of a controlled opening of the Canadian payments system, and that should have a very profound impact on how retail banking is conducted. ATMs are one part of that overall picture. If access is granted to qualified players, as Mr. Baillie indicated, then you have got to be careful as to the membership because, if you are not careful, you could have problems with fraud. You could also negatively impact the excellent service and system that we have in place today, in terms of clearing times, et cetera.

If you look five years out, after you have opened up the Canadian payments system, there will be a dramatically different competitive environment.

Senator Oliver: In other words, intrinsically, you are not opposed to it if you can clear up the fraud problem.

The Chairman: I wonder if I could just make a supplementary observation.

All the points Mr. McDonald made about the risks inherent in changing the Interact system were exactly the arguments made by the industry for several years on which they managed to stall the opening up of Interact prior to the Competition Bureau decision. It was always couched in terms of safety and security and those kinds of issues. Therefore, you will pardon my uneasiness when I hear the same arguments being resurrected the next time we want to change the system.

Mr. Baillie: The one problem, though, is that if you do allow a lot of uncreditworthy people in, the other clearers will put delays on their payment system. The result will be similar to the American system, and we do not want that in this country.

The Chairman: This committee has fully recognized that and that is why we have talked about allowing other financial institutions in and not opening it up beyond that.

Senator Oliver: In your opinion, what are some of the weaknesses of the MacKay report, and where is the report deficient? I am aware that you have made an application to merge and that therefore you do not want to say anything too negative, but it would help us in our study if you could tell us what is wrong with the report and where it really falls down.

M. Baillie: Nous l'avons fait par des voies détournées. Aux États-Unis, nous avons une banque appelée Waterhouse National Bank, qui est exclusivement une banque électronique. Nous aimerions bénéficier d'une intégration complète aux États-Unis, et nous ne savons pas encore combien il en coûterait. Nous avons parlé à différents intervenants, et nous tentons de nous faire une idée à ce sujet.

M. McDonald: Nous nous sommes dits favorables à une ouverture contrôlée du système de paiements canadien, ce qui devrait avoir un impact très profond sur les activités du secteur des services bancaires de détail. Les GAB sont l'un des éléments du portrait d'ensemble. Si, comme M. Baillie l'a indiqué, on autorise l'accès à des intervenants compétents, on devra faire preuve de prudence dans l'établissement de la liste de membres puisque, sinon, des problèmes liés à la fraude risquent de se poser. On pourrait également nuire à l'excellence du service et du réseau qui est aujourd'hui en place, du point de vue du délai de compensation, et cetera.

Cinq ans après l'ouverture du système de paiements canadien, le contexte concurrentiel sera radicalement différent.

Le sénateur Oliver: En d'autres termes, vous n'êtes pas foncièrement opposé à cette idée, à condition que le problème de la fraude soit résolu.

Le président: Avec votre permission, j'aimerais faire une observation supplémentaire.

Tous les points soulevés par monsieur McDonald au sujet des risques inhérents à la modification du réseau Interac correspondent exactement aux arguments invoqués par l'industrie pendant quelques années, période au cours de laquelle elle est parvenue à retarder l'ouverture du réseau, avant la décision du Bureau de la concurrence. Les arguments invoqués avaient toujours trait à la sécurité et à d'autres enjeux de ce genre. Par conséquent, vous voudriez bien excuser le malaise que j'éprouve en constatant que, lorsqu'il est question pour la première fois de modifier le réseau, on déterre les mêmes arguments.

M. Baillie: Le seul problème, cependant, c'est que si on autorise la venue d'un grand nombre d'intervenants insolvable, les autres établissements de compensation assortiront le système de paiements de délais. Il en résultera un système analogue à celui qu'on retrouve aux États-Unis, et nous n'en voulons pas au pays.

Le président: Le comité en est pleinement conscient, et c'est pourquoi nous avons évoqué la possibilité d'autoriser la venue d'autres institutions financières et de ne pas ouvrir le marché plus avant.

Le sénateur Oliver: À votre avis, quels sont les points faibles du rapport MacKay, et quelles sont ses lacunes? Je sais que vous avez présenté un projet de fusion et que, par conséquent, vous ne voulez pas faire de commentaires trop négatifs, mais, dans le cadre de notre étude, il nous serait utile de savoir ce qui cloche dans le rapport?

Mr. Baillie: The area of regulation is one that concerns me. Had we been guilty of tremendous abuse, and so on, I would see a need for far more regulation.

Senator Oliver: Are you referring to tied selling and privacy and the way that MacKay wants to legislate?

Mr. Baillie: Yes, that part, but throughout the report there is the suggestion of a lot of additional regulation — at least in someone whose keen hands it would be a tremendous amount of regulation. We are a big industry. We have been pretty good in terms of integrity and tied selling and privacy, and so on. We have some warts, but we have been pretty good in the areas I mentioned. I just worry that it will increase the cost, not just to us, but to any player in the financial services industry.

Senator Oliver: Anything other than over-regulation that sticks out?

Mr. Baillie: The other one that worried me was the encouragement of small banks with low capital. I say that because our bank, as one of the participants, has just finished paying off the bailout of the Canadian Commercial Bank and the Northland Bank. Hence, I appreciate the need for more competition but I would like the competition to be wellfinanced.

Senator Oliver: Are you also including credit unions and the MacKay task force recommendations on credit unions?

Mr. Baillie: No. The credit unions have been around for a long time. They have a lot of experience and a good base of clientele. We are very supportive of that part of the report.

What concerns me is forming new banks with very little capital. One never likes paying for someone else's mistakes, and we have had to do that.

Senator Oliver: Throughout your statement and in your reply to questions from Senator Austin you talked about your desire to merge. However, there have been strong and persistent rumours in a number of the financial papers in Canada that your plans to merge may fall apart because of a change in the share value of your company, and so on.

Can you tell us today whether or not you have such plans? Are you serious about merger, or are they likely to fall apart?

Mr. Baillie: We are serious about our plans for a merger. If the approval is forthcoming, we feel we can work out any of the impediments between the two banks.

M. Baillie: La question de la réglementation me préoccupe. Si nous nous étions rendus coupables d'abus incroyables, et tout le reste, je comprendrais la nécessité d'une réglementation nettement plus poussée.

Le sénateur Oliver: Faites-vous référence à la vente liée et à la protection des renseignements personnels de même qu'aux dispositions législatives proposées dans le rapport MacKay?

M. Baillie: Oui, je fais référence à ces aspects. Dans l'ensemble du rapport, cependant, on laisse entendre que de nombreux nouveaux règlements pourraient être ajoutés — dans les mains d'une personne zélée tout au moins, il pourrait s'agir d'un nombre considérable de règlements. Nous sommes une grande industrie. Du point de vue de l'intégrité, de la vente liée, de la protection des renseignements personnels, et cetera, nous nous sommes assez bien tirés d'affaire. Il y a certaines pommes pourries parmi nous, mais, dans les secteurs que j'ai évoqués, nous nous sommes assez bien tirés d'affaires. Je redoute simplement une augmentation des coûts, non seulement pour nous, mais aussi pour tout intervenant de l'industrie des services financiers.

Le sénateur Oliver: Hormis la surréglementation, y a-t-il d'autres aspects qui vous agacent?

M. Baillie: Il y en a un autre qui me préoccupe, et c'est l'encouragement des petites banques dotées de capitaux limités. Si j'en parle, c'est parce que notre banque, à titre de participants, vient tout juste d'assumer sa part des coûts du renflouement de la Banque Commerciale du Canada et de la Norbanque. Je suis donc d'accord pour dire qu'il faut accroître la concurrence, mais j'aimerais que la concurrence bénéficie d'un financement solide.

Le sénateur Oliver: Visez-vous aussi les coopératives de crédit et les recommandations du groupe de travail MacKay qui les concernent?

M. Baillie: Non. Les coopératives de crédit sont en place depuis longtemps. Elles bénéficient d'une vaste expérience et d'une clientèle nombreuse. Nous sommes tout à fait d'accord avec cette partie du rapport.

Ce qui me préoccupe, c'est la formation d'une nouvelle banque dotée de très peu de capitaux. Il n'est jamais agréable de faire les frais des erreurs de quelqu'un d'autre, et c'est ce que nous avons dû faire.

Le sénateur Oliver: Tout au long de votre déclaration et dans vos réponses aux questions du sénateur Austin, vous avez fait état de votre volonté de fusionner. Dans un certain nombre de journaux à vocation financière du Canada, on a cependant fait courir des rumeurs fortes et persistantes selon lesquelles votre projet de fusion pourrait tomber à l'eau en raison de fluctuations de la valeur des actions de votre entreprise, et ainsi de suite.

Pouvez-vous nous dire aujourd'hui si vous caressez toujours ou non un tel projet? Envisagez-vous sérieusement une fusion, ou le projet risque-t-il d'échouer?

M. Baillie: Notre projet de fusion est sérieux. S'il est approuvé, nous avons le sentiment que nous pourrions surmonter tous les obstacles entre les deux banques.

Senator Oliver: What do you think is the source of these strong and persistent rumours?

Mr. Baillie: Our merger partner's last quarter earnings were not very attractive, as they would be the first to say, and therefore our stock has not traded within the exchange ratio. That is, I think, the area in which people are asking questions, whether we would change the exchange ratio, whether we would call off the deal, and so on.

Senator Oliver: You are saying there is nothing to that?

Mr. Baillie: Well, there is a long time to go before the deal is consummated, if at all, and before we receive the approval. At that time, I think we would look at what is best for our shareholders.

Senator Oliver: Matthew Barrett told this committee that if he were not able to merge he would not envision his bank as a full service bank doing all the things that they do today. What do you say of the TD?

Mr. Baillie: If you included custody and payroll in full service, we are no longer a full service. We would continue to be what you would call a full-service bank, but gradually, because of the technology, particularly the technology-spending capability of some of the new competitors, we would not be able to compete. There will be more of that type of competitors if we do not merge than if we do merge.

Senator Oliver: Could you give one example?

Mr. Baillie: Well, the one I worry about is the credit card business, and that is a good business for us at the moment.

Look for example at how much MBNA is spending. They have taken away from us York University's Affinity program. They won it. Someone else won the Esso credit card business from us — American Express won it, I think. Hence, the credit card business is an area in which we are seeing tremendous inroads, an area in which there is a requirement for technology spending.

Senator Joyal: Mr. Baillie, Mr. McDonald, I would like to commend you for your presentation. Your brief is one of the very few where witnesses have tried to give us a general overview, a balance, of the various recommendations dealing with the future of the sectors. It has been helpful to us.

Taking into account the scale of the economy of Canada, is not our future, as a whole, to define some niche and to be the first one in those niches, as you have been yourselves with the discount business in the States? You are a total success story. I am quite sure that your board would be very happy with the report figures that you give to them on your activities in the American market and those grounds.

Le sénateur Oliver: À votre avis, quelle est la source de ces rumeurs fortes et persistantes?

M. Baillie: Au dernier trimestre, les bénéfices nets de notre partenaire éventuel ne se sont guère révélés attrayants, comme les dirigeants de l'entreprise seraient les premiers à en convenir, de sorte que nos actions ne se sont pas transigées selon le taux de conversion. C'est là, je pense, qu'on se pose des questions, qu'on se demande si nous devrions modifier le taux de conversion, révoquer l'entente, et cetera.

Le sénateur Oliver: Et vous nous dites qu'il n'y a pas de problème?

M. Baillie: Eh bien, il faudra du temps avant que l'entente ne soit mise en oeuvre, le cas échéant, et qu'elle soit approuvée. Le moment venu, nous déterminerons ce qui est dans l'intérêt de nos actionnaires.

Le sénateur Oliver: Devant le comité, Matthew Barrett a déclaré que sa banque, à supposer que la fusion ne soit pas autorisée, ne pourrait plus être une banque universelle offrant tous les produits qu'elle offre aujourd'hui. Qu'en est-il de la Banque TD?

M. Baillie: Si la garde des biens et le service de paie font partie de ce qu'on entend par «universel», nous ne sommes déjà plus une banque universelle. Nous continuerions d'être ce qu'on peut appeler une banque universelle, mais peu à peu, en raison de la technologie et, en particulier, de la capacité de certains des nouveaux concurrents d'investir dans la technologie, nous ne serons pas en mesure de soutenir la concurrence. Les concurrents de ce genre seront plus nombreux si nous ne fusionnons pas que si nous fusionnons.

Le sénateur Oliver: Pourriez-vous nous donner un exemple?

M. Baillie: Eh bien, le secteur qui me préoccupe est celui des cartes de crédit, et, à l'heure actuelle, il s'agit pour nous d'un marché lucratif.

Regardez ce que dépense MBNA. Cette entreprise nous a enlevé le programme des cartes d'affinité de l'Université York. Elle l'a emporté. Une autre société nous a soutiré les cartes de crédit d'Esso — je pense que c'est American Express qui l'a emporté. Ainsi, le secteur des cartes de crédit fait l'objet d'empiètements considérables, et c'est un secteur qui exige des dépenses dans la technologie.

Le sénateur Joyal: Monsieur Baillie, monsieur McDonald, je tiens à vous féliciter pour votre témoignage. Votre mémoire est l'un des seuls où les témoins ont tenté de nous donner un aperçu général et équilibré des diverses recommandations portant sur l'avenir des secteurs. Il nous a été utile.

Compte tenu de la taille de l'économie du Canada, l'avenir de notre pays dans son ensemble ne repose-t-il pas sur l'établissement de certains créneaux que nous devons être les premiers à occuper, comme vous l'avez vous-mêmes fait aux États-Unis dans le domaine de l'escompte? C'est là une histoire de réussite totale. Je suis certain que votre conseil d'administration sera très satisfait des résultats que vous lui communiquerez relativement aux activités dans le marché américain et dans ces secteurs.

Since, in fact, you have had a success story of major inroads in the world market, as you like to put it, is not the future of Canadian financial sector institutions to identify a niche for themselves and come with an unbeatable product, therein being a world-class financial institution? As Senator Oliver said, being all things to all people, in the world of specialized capacity of today, is something that might be of the past. Since you have had success in the past — and we certainly commend you for that — is it not, in fact, the way that you should go in the future; that pooling capacities with other financial institutions the way that you have been able to do with the three pillars is not the way that you should look in the future, whatever merger is allowed or not?

Mr. Baillie: Senator Joyal, I think you make a very good point, and I think that it is the same one Senator Austin was making. Even if we were allowed to merge, I think we would be dreaming if we thought we could be one of the top ten universal banks in the world. Canada is just not big enough. We are not a reserve currency, and we want to have aspirations, but we should also recognize our limitations.

We are not aspiring to be one of the top universal banks. What we would like to end up with is a bank that is strong enough to compete in Canada in our traditional businesses, and to provide good services in Canada. We would like to be able to invest enough, and then pick areas where we could be effective outside the country.

As to the discount brokerage that you mentioned, we were fortunate in that. We got into it very early in Canada, and we ended up having a high market share here that did not interest the American banks. This is because Bank of America bought Charles Schwab years ago, but it did not work out, and they sold it. The banks tended to think that it was not a banking friendly business. We had the time to get to know that business well here, and then to buy in the U.S. and develop our Waterhouse franchise before there was a lot of competition from the American banks.

We are now number two in the world in discount brokerages. It is a critical mass business. It will not be profitable until you get to a certain size but, once you do, it is very attractive, and it is high growth. It is also one where we think we have an advantage.

As we open around the world — we have opened in Australia, and we just bought a small one in the U.K. — it is more than additive. When we buy in the U.K., it is not just to allow people in the U.K. to trade securities in the U.K. We have given them good access to the Canadian market, to the U.S. market, and so on, and we can offer other products through that.

Puisque, dans les faits, vous avez vous-mêmes réussi des empiètements majeurs dans le marché mondial, pour reprendre vos propres mots, l'avenir des institutions du secteur financier canadien ne repose-t-il pas sur l'établissement de créneaux et la mise au point d'un produit imbattable, secteur dans lesquels les intéressés auront la possibilité d'être des institutions financières de classe mondiale? Comme le sénateur Oliver l'a indiqué, vouloir tout faire pour tout le monde, dans le monde spécialisé d'aujourd'hui, relève peut-être d'une attitude passéiste. Comme vous avez réussi par le passé — et nous vous en félicitons —, n'est-ce pas là la voie de l'avenir? Que la fusion soit autorisée ou non, ne devriez-vous pas envisager l'avenir sous l'angle du regroupement de vos capacités avec celles d'autres institutions financières, comme vous avez été en mesure de le faire relativement aux trois piliers?

M. Baillie: Sénateur Joyal, je pense que vous soulevez un point très valable, et je crois que c'est le même qu'a soulevé le sénateur Austin. Même si on autorise la fusion, nous nous berçons d'illusions en croyant pouvoir compter parmi les dix banques universelles en importance du monde. Le Canada ne fait tous simplement pas le poids. Notre monnaie n'est pas une monnaie de réserve, et, si nous souhaitons avoir des aspirations, nous devrions du même souffle reconnaître nos limites.

Nous n'aspirons pas à devenir l'une des plus grandes banques du monde. Nous voulons simplement devenir une banque qui serait assez forte pour être concurrentielle au Canada dans notre secteur traditionnel et pour offrir de bons services au Canada. Nous aimerions être capables d'investir suffisamment, pour ensuite choisir des domaines où nous pourrions être efficaces à l'extérieur du pays.

Concernant le courtage réduit dont vous avez fait mention, la chance a été avec nous. Nous nous sommes livrés très tôt à cette activité au Canada, et nous nous sommes appropriés une grande partie du marché canadien qui n'intéressait pas les banques américaines pour la raison suivante: il y a des années, la Bank of America a acheté Charles Schwab. Mais ça n'a pas fonctionné, et elle l'a vendu. Les banques semblaient penser que cette banque n'était pas très conviviale. Nous avons eu le temps de bien connaître ce domaine au Canada, puis nous avons acheté aux États-Unis et nous avons travaillé sur notre propre franchise, la Waterhouse, avant qu'il n'y ait beaucoup de concurrence de la part des banques américaines.

Aujourd'hui, nous sommes le numéro deux dans le monde en matière de courtage réduit. Ce secteur est axé sur la masse critique. Vous n'en tirez profit que lorsque vous atteignez une certaine taille, mais lorsque vous y êtes, c'est très intéressant, et la croissance est très bonne. Voilà un autre secteur où nous pensons détenir un avantage.

Nous avons ouvert des succursales partout dans le monde — nous en avons ouvert en Australie, et nous venons tout juste d'en acheter une petite au Royaume-Uni — mais ce n'est pas juste une suite d'ouvertures. Lorsque nous achetons au Royaume-Uni, ce n'est pas seulement pour permettre aux citoyens du Royaume-Uni de faire le commerce des valeurs mobilières dans leur pays. Nous leur avons permis d'accéder au marché canadien, au marché

Whether we merge or not, we will try and take every advantage possible advantage that comes from being near the top of the discount brokerage business. If we merge, we can justify putting more capital into that business, and opening faster around the world to try and maintain our advantage.

We put an electronic bank in the U.S. for this, and that is another thing. If it worked in the U.S., we could put it wherever we had a discount broker around the world. The export finance side is one we can mention. Trading, another one where we would do it. We had done it, when it comes to trading the lesser currencies in the Eurobond market. We have become very good at that. We are number one in Canada in Canadian Eurobonds, number one in Australia, and number two in New Zealand. I think we are number one or two in South Africa.

We will find niches, and we will push them. As I said earlier, I do think we will be more specialized. Each of us will inevitably have to be more specialized, because there will be characters nipping at our heels who can specialize in that one product, and do it better than you and I could.

Mr. McDonald: Can I add just briefly to that comment? In large part, through national policy and regulation on banking in this country, we have come to be world-class in terms of our retail banking services and our nationwide capability.

In the last couple of years we have seen massive expenditures on technology, database mining, and customer information profiles. Better quality technology, and better usage of it, is the future of banking. We think our union with CIBC gives us a very good platform for competing effectively in the United States.

Our opportunities are largely focused in North America, but with our electronic capability and our retailing capability, it is quite something that we really do have an opportunity to compete effectively in. We have a customer base established in this country, and that can help us grow in the States. Our experience with technology in the nationwide platform can also benefit us in a big way in the States.

Senator Joyal: I have a question on the economy of scale that you alluded to in your brief. Most of the economists in studies that have been made available to us tend to show that, beyond a certain level — say \$50 billion to \$100 billion — it is not proven that the benefits of mergers are that wide. In fact, the studies seem to conclude the opposite; that there are almost no benefits. Sometimes there may even be a negative impact, and mergers fail. There is no magic recipe in that approach.

américain, et ainsi de suite, et nous pouvons offrir d'autres produits par le truchement de cette filière.

Que nous fusionnions ou non, nous essaierons de profiter de tous les avantages possibles qui découlent du fait de compter parmi les meilleurs dans le secteur du courtage réduit. Si nous fusionnons, nous pourrions justifier l'ajout de capitaux dans ce domaine, et nous pourrions nous imposer plus rapidement dans le monde pour profiter de notre avantage et le conserver.

À cette fin, nous établissons une banque électronique aux États-Unis, et ça, c'est une autre chose. Si cela fonctionnait aux États-Unis, nous pourrions établir une banque électronique n'importe où dans le monde où nous comptons un courtier à escompte. Le financement des exportations est un des aspects que nous pouvons mentionner. Un autre est le commerce. Nous l'avons fait, lorsqu'il a fallu échanger les devises les moins élevées sur le marché des euro-obligations. Nous sommes devenus experts dans ce domaine. Nous sommes numéro un au Canada dans les euro-obligations canadiennes, numéro un en Australie, et numéro deux en Nouvelle-Zélande. Je crois que nous sommes numéro un ou deux en Afrique du Sud.

Nous trouverons des créneaux de marchés, et nous les exploiterons. Comme je l'ai déjà dit, je crois que nous nous spécialiserons toujours plus. Chacun de nous devra inévitablement se spécialiser, parce que certaines banques pourraient nous talonner en se spécialisant dans un certain produit, et elles pourraient le faire mieux que vous et moi.

M. McDonald: Est-ce que je peux ajouter quelque chose, brièvement, à ce commentaire? En grande partie grâce aux politiques et aux règlements nationaux concernant l'activité bancaire dans notre pays, nous faisons aujourd'hui partie de la classe mondiale en ce qui concerne nos services bancaires au détail et nos capacités dans tout le pays.

Au cours des quelques dernières années, on a fait des dépenses massives au chapitre de la technologie, de l'exploitation des bases de données, et des profils d'information sur les consommateurs. La technologie de meilleure qualité, ainsi que la meilleure utilisation de celle-ci constituent l'avenir de l'activité bancaire. Nous croyons que notre union avec la CIBC nous donne une très bonne assise pour être concurrentiels sur le marché américain.

Nos possibilités sont en grande partie concentrées en Amérique du Nord, mais avec nos possibilités électroniques et nos services bancaires au détail, c'est déjà quelque chose que nous soyons concurrentiels. Nous avons une clientèle dans ce pays qui nous aide à prendre de l'expansion aux États-Unis. Notre expérience dans le domaine de la technologie sur la plate-forme nationale peut également être très avantageuse aux États-Unis.

Le sénateur Joyal: J'ai une question à propos de l'économie d'échelle, à laquelle vous avez fait allusion dans votre mémoire. Dans les études qui ont été mises à notre disposition, la plupart des économistes croient que, en dessous d'un certain niveau — disons de 50 à 100 milliards de dollars — il n'est pas prouvé que les avantages de la fusion sont aussi importants. En fait, les études semblent conclure le contraire; c'est-à-dire qu'il n'existe presque pas d'avantages. Quelquefois même, il pourrait y avoir une

It is a difficult road, especially when you are over and above a certain level of capitalization. It is not as easy as saying, "Oh, yes, give us the authorization to merge, we will have a large economy of scale, and it will be passed on to the consumer."

In fact, as I said, the studies seem to conclude that, over a certain level, there are very few benefit, and some of the mergers fail. I think there are even statistics that say that one out of two fail — that it does not produce the result that we want.

Taking that into account, should we not, as you described, support initiatives where you define some specialized products and forge strategic alliances with other groups abroad? In that way you can maintain the position that you already have in some fields, and you could find some others in the years to come. How do you respond to that argument?

Mr. Baillie: I would not be a responsible banker if I had not read those studies too. For a long time, I hoped that TD could continue to compete the way that it was and still be a full-service bank.

My conclusion is that I agree with you on those studies, but the world has changed since they were done. Our competitors have become much larger. It is fine if your competitors are not that much larger than you are, because their lending limit is not that much larger than yours is. Our customers have become larger, however. They have really grown in scale, and they will go to other banks if we cannot meet their needs.

We are very proud of our record in syndicating loans. In the figures for the first half of the year, TD was number seven overall in leading loans in the United States. That is underwriting the whole loan, and then selling it. We were number two in what they call "leveraged syndications," which are the higher risk ones that are more lucrative. No other U.S. bank was on either list, and we are feeling pretty good about that.

Nations Bank made two loan commitments in the \$4 billion range in the last quarter, and that makes me nervous. With our capital, we can just go over \$2 billion. If a large customer wants a large loan, that customer will increasingly go to someone with the ability to commit to the whole loan, as opposed to coming to us.

This reality brought me to the conclusion that technology had changed. Earlier, I mentioned that there was a time when we spent as much on technology as Nations Bank. Nations Bank merged a lot, however. Last year Nations Bank-Bank America spent \$3.8 billion on technology, and we spent \$500 million. I mentioned the MBNA credit card, where they spent \$150 million and we spent \$6.5 million. A few years ago, though, we spent as much as they did.

incidence négative, et la fusion est alors un échec. Il n'y a pas de recette magique pour cette approche.

C'est un chemin accidenté, surtout lorsque vous êtes au-dessus ou au-dessous d'un certain niveau de capitalisation. Ce n'est pas aussi facile que de dire: «Oh, oui, donnez-nous l'autorisation de fusionner, nous aurons une grande économie d'échelle, et elle sera transmise au consommateur.»

En réalité, comme je l'ai dit, les études semblent conclure que, au-dessus d'un certain niveau, il y a très peu d'avantages, et certaines fusions échouent. Je crois même que certaines statistiques révèlent qu'une fusion sur deux échoue — qu'elle ne donne pas les résultats désirés.

En tenant compte de cela, ne devrions-nous pas, comme vous l'avez expliqué, soutenir des initiatives où on définit certains produits spécialisés et où on établit des alliances stratégiques avec d'autres groupes à l'étranger? De cette façon, vous pouvez conserver la position que vous occupez déjà dans certains secteurs, et vous pourriez en trouver d'autres dans les années à venir. Comment répondez-vous à cet argument?

M. Baillie: Je ne serais pas un banquier responsable si je n'avais pas lu ces études. Pendant longtemps, j'ai espéré que la TD pourrait continuer à être concurrentielle comme elle l'était auparavant, et qu'elle pourrait encore être une banque universelle.

En fin de compte, je suis d'accord avec vous au sujet de ces études, mais le monde a bien changé depuis qu'elles ont été réalisées. Nos concurrents sont devenus de plus en plus importants. Tout va bien si vos concurrents ne sont pas plus gros que vous, parce que leur limite de prêt n'est pas supérieure à la vôtre. Toutefois, nos clients ont pris de l'expansion et ils iront vers d'autres banques si nous ne pouvons répondre à leurs besoins.

Nous sommes très fiers de ce que nous avons accompli au chapitre de la syndication des prêts. Les statistiques du premier semestre révèlent que la TD est arrivée au septième rang aux États-Unis dans ce domaine. La syndication consiste à placer la totalité du prêt, puis à le vendre. Nous étions numéro deux dans ce qu'on appelle «syndication à levier financier», ce qui représente la syndication la plus risquée, mais aussi la plus rentable. Aucune autre banque américaine ne figurait sur l'une des listes, et nous en sommes très heureux.

Au cours du dernier trimestre, la Nations Bank a fait deux promesses de prêts dans la fourchette des quatre milliards de dollars. Cela me rend nerveux. Avec notre capital, nous ne pouvons offrir qu'un peu plus de deux milliards de dollars. Si un gros client veut obtenir un prêt important, il aura tendance à aller vers une institution qui est en mesure de lui promettre la totalité du prêt, plutôt que de venir nous voir.

Cette réalité m'a amené à conclure que la technologie a changé. Plus tôt, j'ai mentionné qu'il y avait un temps où nous dépensions autant d'argent pour la technologie que le faisait la Nations Bank. Mais, entre-temps, celle-ci a fusionné avec beaucoup de banques. L'an dernier, la Nations Bank-Bank of America a affecté 3,8 milliards de dollars à la technologie, et nous n'en avons affecté que 500 millions. J'ai mentionné la question de la carte de crédit de MBNA, à laquelle ils ont affecté 150 millions de dollars

We have always had technology in banking, but the primary transaction was always with the teller. Now, however, much of it is done by ATM, PC, or telephone banking. The technology is just so much more important.

Five years from now, the studies will show that the world changed in 1995 or 1996. There were always economies of scale before, but diseconomies in management offset them. The economies of scale are now so great that, as long as your management is reasonable, you will do all right.

Senator Di Nino: The MacKay report talks about allowing the banks to sell insurance products — both life and P and C — as well as allowing them to get into the automobile leasing business. Many of the witnesses who have given testimony are very concerned about this and, in fact, they are concerned that the competitive nature of the business will not be there any longer.

Could you give us your thoughts on that?

Mr. Baillie: You have to take what I say with a grain of salt, because I would like to have those powers. I will try to look at it objectively, though. I think you should not listen to my case for my industry or their case for their industry. You should try and look at the interest of the consumer.

The MacKay task force said that 17 per cent of Canadians do not have insurance, and that more than half were not approached to buy insurance in the last year. It also said that the Caisse Desjardins started selling life insurance in 1948. The task force concluded that that was healthier, and that it employed more people in the economy. The life insurance sale side in Quebec is larger. It has done well, and it has broadened the market.

In the MacKay survey, 77 per cent of Canadians said they would like to be able to choose whether to buy their insurance from insurance companies, banks, and so on. I could go into auto leasing in the same way. I think that it is more compelling, however, because the rates are higher. They are 1.2 per cent higher than in the U.S., where banks are allowed to lease autos.

Let me put it in perspective. Years ago, the bank in a community had most of the financial business — the savings and so on — of the people in that community. Over the years, however, the insurance people began selling mutual funds to them. Mutual funds are definitely selling, and we are now getting all kinds of competition. Over the years, we have lost a lot of the savings component. We are still high on the transaction business. As Mr. McDonald said, however, the opening up of the payment system will cause us to see our transaction business and account business go down quite a bit.

When I look at our banks, what I really want is more product through our branch system. It does not need to be our bank's product — it can be anybody's product. The more product we put

et nous, 6,5 millions. Il y a quelques années, pourtant, nous dépensions autant d'argent qu'eux.

Le secteur bancaire a toujours utilisé la technologie, mais la transaction principale était toujours effectuée par le caissier. Toutefois, aujourd'hui, la plupart de ces transactions s'effectuent par guichet automatique, par ordinateur ou par téléphone. La technologie est devenue plus importante que tout le reste.

Dans cinq ans, les études révéleront que le monde a changé en 1995 ou en 1996. Avant, il y a toujours eu des économies d'échelle, mais les déséconomies de gestion les ont écartées. Les économies d'échelle sont devenues si vastes que, si votre système de gestion est raisonnable, vous réussirez.

Le sénateur Di Nino: Le rapport MacKay suggère de permettre aux banques de vendre des produits d'assurance — assurance-vie et assurance IARD — et de se lancer dans la location d'automobiles. Bien des témoins sont très préoccupés par cette possibilité. En réalité, ils ont peur qu'il n'y ait plus de concurrence dans le secteur.

Qu'en pensez-vous?

M. Baillie: Vous devriez prendre mes paroles avec un grain de sel, parce que j'aimerais obtenir ces pouvoirs. Toutefois, j'essaierai d'être objectif. Je crois que vous ne devriez pas écouter quelle est ma situation dans mon industrie ni quelle est leur situation dans leur industrie. Vous devriez essayer d'étudier la question en tenant compte des consommateurs.

Le groupe de travail MacKay a déterminé que 17 p. 100 des Canadiens n'ont pas d'assurance, et que, l'an dernier, plus de la moitié n'ont pas été abordés pour en acheter une. Il a également indiqué que la Caisse Desjardins a commencé à vendre de l'assurance-vie en 1948. Le groupe de travail a conclu que c'était plus sain ainsi, et que cela permettait d'employer plus de gens dans l'économie. La vente d'assurance-vie au Québec est plus importante. Celle-ci a été fructueuse, et elle a élargi le marché.

Le rapport MacKay a révélé que 77 p. 100 des Canadiens ont dit vouloir avoir le choix d'acheter leur assurance de compagnies d'assurances, de banques, ou d'autres institutions. Même chose pour la location de véhicules. Cependant, je crois que celle-ci est plus intéressante, parce que les taux y sont plus élevés. Ils sont de 1,2 p. 100 plus élevés que ceux aux États-Unis, où les banques sont autorisées à faire la location de véhicules.

Examinons la question dans son contexte. Il y a des années, la banque d'une collectivité détenait la plupart des avoirs — épargne et autres — des membres de cette collectivité. Toutefois, au fil des ans, les assureurs ont commencé à leur vendre des fonds de placement. Les fonds de placement se vendent bien, et nous avons toutes sortes de concurrents. Avec les années, nous avons perdu beaucoup de notre part de l'épargne. Mais nous occupons encore un rang élevé au chapitre des transactions. Toutefois, comme l'a dit M. McDonald, l'ouverture du système de paiements fera baisser de façon marquée le volume de nos transactions et de nos comptes.

Quand je regarde nos banques, j'aimerais d'abord et avant tout constater que notre réseau offre plus de produits. Cela ne doit pas obligatoirement être un produit de notre banque — ce peut être le

through, the more branches we can keep open. We are not being merciless if we close a branch. It is just that we did have most of the savings business of the whole community a few years ago, and now that is split. Eighty per cent of the transactions now take place outside the branch. Our branch teller transactions are going down 10 per cent a year, although transactions in total are going up tremendously.

In terms of small business, one of the solutions that we see is selling other people's products, whether it is Finova or a bank in the U.S. that would like to distribute its small business package. It could go through all our branches across the country. That is my pitch on it.

Senator Di Nino: Mr. Baillie, would you not agree that this is quite different? You are talking about a product specific to an industry. They claim that you could put them out of business because of your size, particularly if the amalgamations go ahead.

An example may be what happened in the trust industry in the 1960s, 1970s and the 1980s — and even looking at the 1990s at this point. The question of whether the consumer benefits or not is really what we have to address, as is the benefit to Canadians as a whole.

Do you have any studies — any data, for instance — that would indicate that the loss of the trust industry per se has not affected the benefits to the consumer? For example, would you have data on what the spreads were in the 1980s and what the spreads are in the 1990s? Could you see if the fees and service charges went up or down since you have had a bigger pool of money and a bigger pool of business to work with?

Mr. Baillie: I would like to make clear we did not drive the trust companies out of business. They drove themselves out on real estate. That was a management problem. It was not anything we did.

In Quebec, the caisses have been selling life insurance since 1948, and it does not seem to have dampened life insurance. The agents are still thriving, and the market is a lot bigger. The conclusion, in the MacKay study at least, was that it is much more vibrant than it would have been if the caisses had not been selling insurance. From what we can see, the insurance market is also bigger and broader wherever banks have introduced insurance.

Senator Di Nino: You agree, though, that if you had some information about areas that the banks have been allowed to enter in the last two or three dozen years, that information would show that the consumer has not been adversely affected?

Mr. Baillie: We do have information on when we were allowed to enter the mortgage market, and mortgage prices went down. When we were allowed to enter the consumer loan market, prices went down. We are not allowed in auto leasing, but banks in the

produit de n'importe qui. Plus nous offrons de produits, plus nous pouvons garder nos succursales. Ce n'est pas parce que nous fermons une succursale que nous sommes sans pitié. C'est juste qu'il y a quelques années, nous possédions la plupart des économies de toute la collectivité, et aujourd'hui, ces économies sont dispersées. Aujourd'hui, 80 p. 100 des transactions ont lieu à l'extérieur de la succursale. Les transactions effectuées par les caissiers de nos succursales chutent de 10 p. 100 par année, alors que l'ensemble des transactions croît à un rythme effréné.

Pour ce qui est des petites entreprises, l'une des solutions que nous envisageons est de vendre les produits d'autres institutions, que ce soit Finova ou une banque américaine, qui aimeraient distribuer ses ensembles de services à la petite entreprise. Ces services pourraient être offerts dans toutes nos succursales du pays. Voilà ce que je pense.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Baillie, ne seriez-vous pas d'accord pour dire que cela est très différent? Vous parlez d'un produit qui est spécifique à une industrie. Ils prétendent que vous pourriez les pousser à la faillite à cause de votre taille, surtout si vous fusionnez.

Prenons l'exemple de ce qui est arrivé dans l'industrie de la fiducie dans les années 60, 70 et 80 — et au point où on en est, dans les années 90. La question de savoir si le consommateur est avantagé ou non est celle que nous devons aborder, étant donné que cela pourrait profiter à l'ensemble des Canadiens.

Avez-vous des études — des données, par exemple — qui indiqueraient que les ratés de l'industrie de la fiducie proprement dite n'ont pas nuï aux avantages pour les consommateurs? Par exemple, auriez-vous des données sur ce qu'étaient les écarts dans les années 80 et sur ce qu'ils sont dans les années 90? Pourriez-vous savoir si les frais de services ont augmenté ou diminué depuis que vous disposez d'un plus grand bassin de capitaux et que vous avez plus de possibilités d'affaires?

M. Baillie: J'aimerais préciser que nous n'avons pas poussé les sociétés de fiducie à la faillite. Elles se sont sorties elles-mêmes du secteur de l'immobilier. C'était un problème de gestion. Nous n'avions rien à voir là-dedans.

Au Québec, les caisses vendent de l'assurance-vie depuis 1948, et cela ne semble pas avoir ralenti le secteur. Les agents sont toujours prospères, et le marché est beaucoup plus vaste. On en arrive à la conclusion, du moins dans le rapport MacKay, que ce secteur est beaucoup plus effervescent qu'il l'aurait été si les caisses n'avaient pas vendu d'assurance. D'après ce que nous voyons, le marché de l'assurance est également devenu plus vaste et plus grand, toutes les fois où les banques ont offert des produits d'assurance.

Le sénateur Di Nino: Vous admettez donc que si vous aviez des informations sur les domaines dans lesquels les banques ont été autorisées à entrer au cours des vingt ou trente dernières années, cette information indiquerait que le consommateur n'en a pas souffert?

M. Baillie: Nous avons effectivement de l'information qui révèle que lorsque nous avons pu entrer sur le marché hypothécaire, les hypothèques ont baissé. Lorsque nous avons eu l'autorisation d'entrer sur le marché des prêts aux consommateurs,

U.S. are, and rates there are only 1.2 per cent. The MacKay task force said the rates there are 1.2 per cent lower than they are in Canada.

Senator Di Nino: Obviously, then, you are saying that competition is healthy and you would encourage it. All you are really asking for is a competitive marketplace, rather than an area where you can take over a specific business.

Would you agree that competition should also be encouraged in the financial intermediary business? Would you also agree that additional institutions — as recommended by the MacKay report — should be encouraged to start up, and that the powers of foreign banks and credit unions should be expanded? Is this something that you would support?

Mr. Baillie: I would be a very strong supporter of the entry of foreign competition, the expansion of credit unions, and the start-up of new banks, provided they are capitalized well. I just do not want to pick up the pieces of a poorly capitalized bank that fails two years later.

Senator Di Nino: That is an argument that we can have some other time. I suspect that some of the big banks have also created huge problems for this country, in that Canadian taxpayers have picked up the pieces in the last 20 or 30 years. I am not sure that it is a question of size.

Mr. Baillie: The Canadian taxpayer has never had to put anything out for the major Canadian banks. There have been times when we have paid lower taxes, but we pay our taxes out of our profits. If we never make profits, we will never pay taxes. That is not the Canadian taxpayer picking up the pieces, however.

Senator Di Nino: You do agree that competition is good, then? You would support increasing competition in the banking sector — including using reasonable incentives or inducements to increase competition?

Mr. Baillie: I really feel that the more competition we allow in, the sharper we will be.

Senator Tkachuk: You talked about the increasing competition to the banks from other parts of the North American economy and the world. Could you tell me, how does MBNA rank — you know, the credit card people? How do they rank in size as a financial institution compared to the five major banks in Canada? Would they be larger or smaller?

Mr. McDonald: In market cap, they would be comparable.

Mr. Baillie: Or larger.

Mr. McDonald: Or larger. In market capitalization, MBNA would be comparable to — or larger than — the Canadian banks.

les prix ont baissé. Nous n'avons pas pu être autorisés à faire de la location de véhicules, mais les banques américaines, elles, l'ont été, et les taux là-bas ne sont que de 1,2 p. 100. Le groupe de travail MacKay a indiqué que les taux aux États-Unis sont de 1,2 p. 100 plus bas que ceux du Canada.

Le sénateur Di Nino: Ainsi, il est évident que vous dites que la compétition est saine, et que vous l'encouragez. Tout ce que vous demandez, c'est d'avoir un marché où la concurrence est forte, plutôt qu'un marché où vous pouvez vous spécialiser.

Admettez-vous également qu'on devrait encourager la compétition dans les affaires financières intermédiaires? Admettez-vous également qu'on devrait encourager, comme le recommande le rapport MacKay, la création d'institutions supplémentaires, et que les pouvoirs des banques et des coopératives de crédit étrangères devraient être élargis? Est-ce quelque chose que vous voudriez appuyer?

M. Baillie: J'appuierais fortement la venue de compétiteurs étrangers, l'expansion des coopératives de crédit et la création de nouvelles banques, si toutefois ils étaient bien capitalisés. Tout ce que je veux, c'est de ne pas avoir à ramasser les pots cassés d'une banque faiblement capitalisée qui tombe en faillite deux ans plus tard.

Le sénateur Di Nino: Voilà un argument qui n'a pas sa place ici. Je soupçonne que certaines grandes banques ont également créé d'immenses problèmes pour notre pays, dont les contribuables canadiens ont ramassé les pots cassés dans les vingt ou trente dernières années. Je doute que ce soit une question de taille.

M. Baillie: Le contribuable canadien n'a jamais eu à faire quoi que ce soit pour les grandes banques canadiennes. Il y a eu des moments où nous avons payé moins d'impôts, car nous payons nos impôts en fonction de nos profits. Si nous ne faisons pas de profits, jamais nous n'aurons à payer des impôts. Mais ce n'est pas au contribuable canadien de ramasser les pots cassés.

Le sénateur Di Nino: Alors vous admettez que la concurrence est une bonne affaire? Vous appuieriez la concurrence grandissante dans le secteur bancaire, y compris l'emploi de mesures incitatives pour améliorer la concurrence?

M. Baillie: Je crois vraiment que, plus nous accepterons de compétiteurs, plus nous serons spécialisés.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez parlé de la concurrence accrue des banques dans d'autres parties de l'économie nord-américaine et du monde. Pourriez-vous me dire comment la MBNA se classe — savez, les émetteurs de cartes de crédit? Quel est son rang au chapitre de la taille en tant qu'institution financière par rapport aux cinq grandes banques du Canada? Celle-ci serait-elle plus grande ou plus petite qu'elles?

M. McDonald: Au chapitre de la capitalisation boursière, elle serait comparable.

M. Baillie: Ou plus grande?

M. McDonald: Ou plus grande. Au chapitre de la capitalisation boursière, la MBNA serait comparable aux banques canadiennes, ou serait plus grande qu'elles.

Mr. Baillie: I can easily get that figure for you, but I would be speculating if I tried to guess at it now.

Senator Tkachuk: MBNA is a recent entrant to the Canadian marketplace, is it not?

Mr. Baillie: Yes.

Senator Tkachuk: How many years have they been at your doorstep now?

Mr. McDonald: Two years.

Mr. Baillie: That is the thing about all of these characters. They have not been here very long.

Senator Tkachuk: Would they have a significant part of the marketplace now?

Mr. Baillie: They are picking up a significant chunk.

Senator Tkachuk: Why is that, though?

Mr. Baillie: It is because they spent \$150 million on card technology last year, and we spent \$6.5 million. They can come out with cards with slight variations, and they have spent money on segmenting, so they can pick affinity groups very skilfully.

MBNA has a lot of technology that we do not have. I mentioned York University. I think we lost the University of Toronto as well, and the Esso one, so MBNA is going to do very well.

Senator Tkachuk: How do they compare on credit card interest rates to your bank?

Mr. Baillie: I would have to get the exact figures, but they are roughly comparable.

Mr. McDonald: They would have a myriad of offerings.

Mr. Baillie: Yes, that is the opening.

Mr. McDonald: They would have a host of different interest rates and market structures.

Mr. Baillie: It changes, though. It goes up to the market.

Senator Tkachuk: Part of your argument is that these new players in the marketplace are causing you a problem. The Canadian marketplace is 30 million people, and south of the border you have a marketplace of 300 million people. Are you not causing them grief on the other side? Do you not have businesses that cause grief to the American banks and the American credit card companies because of your expertise?

Mr. Baillie: It is hard to see our expertise in credit cards. We are based in a market of, as you say, 30 million people. They have ten times that, and they have a lot more customers. Bank One, for example, has become a huge factor in credit cards through acquisition. They have a very large credit card base, and they can spread that technology over a lot of customers. It is difficult for us.

M. Baillie: Je pourrais facilement obtenir ces chiffres pour vous, mais je ne pourrais vous donner qu'une simple estimation si j'essayais de le deviner maintenant.

Le sénateur Tkachuk: N'est-il pas vrai que la MBNA est une nouvelle venue sur le marché canadien?

M. Baillie: Oui.

Le sénateur Tkachuk: Depuis combien d'années cherche-t-elle à entrer sur le marché?

M. McDonald: Deux ans.

M. Baillie: Toutes ces entreprises ont une chose en commun: elles ne sont pas ici depuis très longtemps.

Le sénateur Tkachuk: Détient-elle une partie importante du marché, aujourd'hui?

M. Baillie: Elle s'est emparée d'une partie considérable du marché.

Le sénateur Tkachuk: Pourquoi?

M. Baillie: C'est parce que, l'an dernier, elle a affecté 150 millions de dollars à la technologie des cartes, alors que nous n'en avons affecté que 6,5 millions. Elle peut créer des cartes légèrement différentes, et elle a dépensé de l'argent pour la segmentation, de sorte qu'elle peut s'emparer de groupes distincts de façon très habile.

La MBNA possède bien des technologies que nous n'avons pas. J'ai mentionné précédemment l'Université York. Je crois que nous avons également perdu l'Université de Toronto et celle de la carte d'Esso. La MBNA devrait avoir beaucoup de succès.

Le sénateur Tkachuk: Comment les taux d'intérêt de ses cartes de crédit se comparent-ils à ceux de votre banque?

M. Baillie: Il faudrait que j'aie les chiffres exacts, mais ils sont assez comparables.

M. McDonald: Elle offre une foule de produits.

M. Baillie: Oui, c'est ce qui lui permet de percer le marché.

M. McDonald: Elle a une kyrielle de taux d'intérêts et de structures de marchés.

M. Baillie: Ça change, pourtant. Ça rejoint le marché.

Le sénateur Tkachuk: En partie, votre argument tient au fait que ces nouveaux acteurs sur le marché vous causent des problèmes. Le marché canadien compte 30 millions de personnes, et au sud, il y en a 300 millions. N'êtes-vous pas en train d'embêter les personnes qui vivent de l'autre côté de la frontière? N'avez-vous pas des activités qui nuisent aux banques américaines et aux sociétés de cartes de crédit américaines en raison de votre expertise?

M. Baillie: Il est difficile de voir notre expertise en matière de carte de crédit. Nous sommes établis dans un marché qui compte, comme vous l'avez dit, 30 millions de gens. Leur marché en compte 10 fois plus, et ils ont beaucoup plus de consommateurs. Bank One, par exemple, est devenue un énorme joueur dans le domaine des cartes de crédit en acquérant d'autres banques. Elle a une clientèle de cartes de crédit très importante, et elle peut offrir cette technologie à bien des consommateurs. Cela est difficile pour nous.

The one area where we have become pretty good is discount brokerage, and we got in there early. The U.S. market is large enough to allow you to specialize in one product, and do very well in it. There are not many products in Canada where you can specialize. The marketplace is not big enough to allow us the luxury of specializing in one area.

Senator Tkachuk: Yet you could do that in the States, could you not? I mean, you did it with the discount brokerage business. Could you not do it with other businesses? How will the mergers help you fend off MBNA?

Mr. Baillie: We will have more credit card customers and we will be able to compete with them that way. If our merger takes place, as I said earlier, we think we will have to acquire something in the U.S. to give us an American base on which to build and specialize in some of these things.

Mr. McDonald: We are not saying that, over the long term, we are not going to be losing market share to a very capable monoline-specialist financial services company. We anticipate that that will happen.

Our approach is that we want to have the opportunity to compete effectively against them over time. We need a sizeable enough technology budget to compete against them, and that is our principal concern. The sheer size of those budgets vis-à-vis ours makes it difficult for us to grow market share in the financial services business.

Senator Tkachuk: The combined banks, then, might be able to compete with MBNA by offering a 5.9 or 6.5 introductory rate, and then a 16.5 per cent credit card rate. Is that what will happen? After all, that is why people are getting those cards. They are not getting them because they believe that there is a nicer computer at MBNA headquarters.

Is that not why they are getting them? Is that not why those customers are going to MBNA?

Mr. Baillie: We have short-term introductory offers, too. They are getting them on the affinity programs. They do a very good job.

Senator Tkachuk: They are very good at what they do.

Mr. Baillie: They are terrific. We want to get better, but we are going to have to spend on technology to get better.

Senator Tkachuk: If the first entrants to the marketplace are allowed to merge, is it a foregone conclusion that you will be allowed to merge? In other words, if the Royal Bank-Bank of Montreal merger gets an okay, you get an okay?

Mr. Baillie: You are in a better position to determine that than I am.

Le domaine où nous nous sommes taillé une place de choix est le courtage réduit. Nous avons percé dans ce domaine assez tôt. Le marché américain est suffisamment vaste pour vous permettre de vous spécialiser dans un certain produit, et d'y exceller. Il n'y a pas beaucoup de produits au Canada dans lesquels vous pouvez vous spécialiser. Le marché n'est pas assez grand pour nous permettre le luxe de nous spécialiser dans un domaine.

Le sénateur Tkachuk: Pourtant, vous pourriez le faire aux États-Unis, n'est-ce pas? Ce que je veux dire, c'est que vous l'avez fait dans le secteur du courtage réduit. Ne pourriez-vous pas le faire dans d'autres secteurs? De quelle façon les fusions vous aideront-elles à écarter la MBNA?

M. Baillie: Nous aurons plus de consommateurs de cartes de crédit et nous serons en mesure de la concurrencer en ce sens. Si notre fusion se réalise, comme je l'ai dit plus tôt, nous pensons que nous aurons à acquérir un établissement aux États-Unis afin d'avoir une base en territoire américain sur laquelle nous pourrions bâtir et où nous pourrions nous spécialiser dans certaines choses.

M. McDonald: Nous ne disons pas qu'à long terme nous n'abandonnerons pas notre part du marché à une entreprise de services financiers spécialisée dans un seul produit et pleine de potentiel. Nous sentons que cela va arriver.

Il nous faudrait avoir la possibilité de leur faire concurrence au fil du temps. Pour ce faire, nous avons besoin d'un budget considérable pour la technologie. Cela est notre principal souci. L'importance même de leur budget comparé au nôtre nous empêche d'augmenter notre part du marché dans le secteur des services financiers.

Le sénateur Tkachuk: Ainsi, les banques fusionnées seraient en mesure de faire concurrence à la MBNA en offrant un taux initial de 5,9 ou de 6,5, puis un taux d'intérêt de carte de crédit de 16,5 p. 100. Est-ce ce qui arrivera? Après tout, c'est pour cette raison que les gens se procurent ces cartes. Ils ne les demandent pas parce qu'ils croient que le siège social de la MBNA possède un ordinateur plus beau.

N'est-ce pas pour cette raison qu'ils se les procurent? N'est-ce pas pour cela que ces consommateurs se tournent vers la MBNA?

M. Baillie: Nous aussi, nous avons des offres de lancement à court terme. La MBNA les recrute dans le cadre des programmes spéciaux. Elle fait un très bon travail.

Le sénateur Tkachuk: Elle est très habile.

M. Baillie: Elle est extraordinaire. Nous voulons être meilleurs qu'elle, mais, pour cela, nous devons consacrer beaucoup plus d'argent à la technologie.

Le sénateur Tkachuk: Si les premières banques établies sur le marché sont autorisées à fusionner, peut-on en déduire que vous pourriez fusionner? En d'autres mots, si le projet de fusion Banque Royale-Banque de Montréal obtient carte blanche, vous l'avez également?

M. Baillie: Vous êtes mieux placé que moi pour le savoir.

Senator Tkachuk: I am not in the government, unfortunately. I would just like to know what you think about that. Do you think it would be unfair?

Mr. Baillie: Well, they are larger. They will have more Competition Bureau problems. They went before the MacKay task force came in, and they went before us. We would not have gone until the task force went in. I would be surprised if they were approved and we were not. I think we conform to the Competition Bureau guidelines better than they do, just because we are smaller.

Senator Tkachuk: One of the other senators mentioned that, if there were a merger, there would be less opportunity for takeover. I have heard that argument before, but I do not understand it, since we are widely held and cannot be taken over. That is, the Toronto Dominion Bank cannot be taken over.

Are you a proponent, or is your bank a proponent, of removing this and allowing for a straight takeover of Canadian banks? Would you favour allowing someone to own a large portion, so that bank management is more responsible to its shareholders or to an owner?

Mr. Baillie: In the 1980s, I think we saw that the large owner part was not necessarily a positive for institutions like the Royal Trusts. Even before the mergers became an issue, our bank's position on the 10 per cent was that we should get rid of it, if it was there to look after the banks and protect management. Alternatively, if it was good public policy, we should keep it, but debate it, and make it clear. We need to decide which way to go. We do not need it in order to compete.

You say we need not worry about being taken over because the 10 per cent is there. If I had gone to Ottawa 10 years ago, however, and said, "I want to take over the National Trust or the Royal Trust," I would have been told to just forget about it. Two or three years later, however, the banks were part of the solution, and the Bank of Nova Scotia bought Montreal Trust and National Trust.

In my mind, the legislation is not going to protect us if we are not that strong and viable, because it is not going to make sense to keep it in the long-term.

Senator Kelleher: In your presentation today, you have espoused — and I think correctly — a level playing field and open competition. You also set out those sections that you feel you can support.

You do not specifically mention sections 22 to 24 of the MacKay report, which deal with enhancing competition in the co-operative sector, and I was just wondering if you support those sections.

Le sénateur Tkachuk: Malheureusement, je ne suis pas le gouvernement. J'aimerais juste savoir ce que vous en pensez. Pensez-vous que cela serait injuste?

M. Baillie: En fait, ils sont plus gros. Ils auront plus de problèmes avec le Bureau de la concurrence. Ils ont planifié leur fusion avant la formation du groupe de travail MacKay, et ils l'ont fait avant nous. Nous ne l'aurions pas fait avant la création du groupe de travail. Je serais étonné que leur demande soit approuvée et que la nôtre ne le soit pas. Je crois que nous nous conformons aux lignes directrices du Bureau de la concurrence mieux qu'eux, juste parce que nous sommes plus petits.

Le sénateur Tkachuk: L'un des autres sénateurs a mentionné qu'il y aurait moins de possibilité de prise de contrôle si la fusion allait de l'avant. J'ai déjà entendu cet argument, mais je ne le comprends pas, car les banques comptent un grand nombre d'actionnaires et il ne peut y avoir de prise de contrôle. C'est-à-dire que personne ne peut prendre le contrôle de la Banque Toronto-Dominion.

Est-ce que vous, ou votre banque, êtes d'avis qu'on devrait éliminer tout cela et permettre la prise de contrôle de banques canadiennes? Seriez-vous en faveur de permettre à quelqu'un de posséder une part importante des actions, de sorte que la direction de la banque est davantage comptable à ses actionnaires ou à un propriétaire?

M. Baillie: Dans les années 80, je crois que nous avons constaté qu'il n'était pas nécessairement positif pour un établissement comme le Trust Royal d'avoir un actionnaire important. Avant même que les fusions ne deviennent source de débat, notre banque favorisait l'élimination de la règle des 10 p. 100 si elle visait à protéger les banques et leur direction. Par contre, si elle s'inscrit dans une politique gouvernementale positive, on devrait la conserver, mais en parler et la rendre claire. Nous devons décider de ce que nous allons en faire. Nous n'en avons pas besoin pour faire concurrence.

Vous dites qu'il n'y a pas lieu de s'inquiéter, parce que la règle des 10 p. 100 est là. Par contre, si je m'étais présenté à Ottawa il y a dix ans pour dire: «Je veux prendre le contrôle du Trust National ou du Trust Royal», on m'aurait répondu de ne même pas y penser. Deux ou trois ans plus tard, par contre, les banques faisaient partie de la solution, et la Banque de la Nouvelle-Écosse a fait l'acquisition de Montreal Trust et du Trust National.

À mon avis, la loi ne nous protégera pas si nous ne sommes pas forts et viables, car, à long terme, il ne sera pas sage de la maintenir.

Le sénateur Kelleher: Dans votre exposé, aujourd'hui, vous avez dit être en faveur — à mon avis, avec raison — de l'établissement de règles équitables et d'un régime de libre concurrence. Vous avez aussi mentionné les articles que vous estimez pouvoir appuyer.

Cependant, vous n'avez pas mentionné les recommandations 22 à 24 du rapport MacKay, qui portent sur le renforcement de la concurrence dans le secteur coopératif, et je voulais seulement savoir si vous appuyez ces recommandations.

Mr. Baillie: I am very supportive of them. What I tried to do here is to pick out those sections that we think are going to change the financial services landscape in the next century. There are a lot of good recommendations, and there are very few that we feel are not good. I did not want to try to go through all the recommendations, however.

The credit unions are trying to do what we are doing. They are trying to merge and become bigger and better.

Senator Kelleher: Do you think they can get in there and be competitive?

Mr. Baillie: They seem to have a good level of support from their members, and they are stronger in some parts of the country.

Senator Kelleher: You will be happy to hear that my last question does not deal with the bank merger question.

We have frequently discussed lending for small and medium-size business, and one of the things that has come up on a number of occasions is risk-based lending. In the States, this seems to be available, and almost prevalent. Here in Canada, however, they say our large banks do not get involved in risk-based lending. We are trying to find out why, and a lot of the answers are, "Well, this is the Canadian way, Canadians would not like that, and it would get us into a lot of trouble, so we are staying away from it." Could we have your thoughts on this, please?

Mr. Baillie: In a sense, it is the Canadian way. I suppose that we would be thought of as usurious if we did it. We have started something called SCC Canada, where we invest with a company called Sirrom out of Nashville. We own 60 per cent, and they own 40 per cent. We invest in Canadian growth companies, buy junior debt in them, and have some warrants. They have not all worked out, but it seems to be working pretty well, and is it about \$60 million. Is that right, Mr. McDonald?

Mr. McDonald: Our plan was to do \$50 million in deals.

Mr. Baillie: That is one way we can get a higher return, and we are feeling more confident and comfortable with that. We are going to try experimenting with charging a little more. At our last board meeting, we had a presentation on small business. We explained that we had started experimenting, and that we were going to come out with some programs whereby we would charge a little more, and take a higher risk.

The survey by Thompson Lightstone & Company showed us approving 93 per cent of our loans to small business. That is a pretty high ratio. I do not think we are that high, really. We are getting a higher percentage approved all the time, but at 93 per

M. Baillie: Je suis très en faveur de ces recommandations. J'ai tenté, dans le cadre de mon témoignage, de repérer les recommandations qui, à notre avis, changeront le paysage des services financiers au cours du prochain siècle. Les recommandations sont nombreuses, et très peu d'entre elles sont mauvaises. Toutefois, je n'avais pas l'intention de passer en revue toutes les recommandations.

Les coopératives de crédit essaient de faire ce que nous faisons. Elles tentent de fusionner et de devenir plus grandes et meilleures.

Le sénateur Kelleher: Croyez-vous qu'elles sont capables d'être concurrentielles?

M. Baillie: Elles semblent jouir d'un soutien solide de la part de leurs membres, et elles sont plus fortes dans certaines régions du pays.

Le sénateur Kelleher: Vous serez heureux d'apprendre que ma dernière question n'est pas liée à la fusion des banques.

Nous avons souvent parlé de l'octroi de prêts à la petite et moyenne entreprise, et on a fait référence, à plusieurs occasions, au prêt fondé sur le risque. Aux États-Unis, cette pratique semble étendue, et presque courante. Ici, au Canada, par contre, on dit que nos grandes banques ne pratiquent pas le prêt fondé sur le risque. Nous essayons de découvrir pourquoi, et on nous répond souvent: «Eh bien, c'est la façon de faire les choses au Canada, les Canadiens n'aimeraient pas ça et nous aurions beaucoup d'ennuis, alors nous nous abstenons de le faire.» J'aimerais connaître votre point de vue sur cette question, s'il vous plaît.

M. Baillie: On pourrait dire, effectivement, que c'est la façon «canadienne» de faire les choses. Je suppose qu'on qualifierait cette pratique d'usuraire si on y recourait. Nous avons établi une coentreprise d'investissement — SCC Canada — dans le cadre de laquelle nous investissons avec une entreprise de Nashville qui s'appelle Sirrom. Nous possédons 60 p. 100 des actions, et Sirrom, 40 p. 100. Nous investissons dans des sociétés canadiennes en croissance, nous achetons leurs dettes de second rang et nous possédons des bons de souscription d'actions. Les investissements n'ont pas tous fonctionné, mais il semble qu'on se tire plutôt bien d'affaire, et cela représente environ 60 millions de dollars. Est-ce le bon montant, monsieur McDonald?

M. McDonald: Notre plan visait à engager 50 millions de dollars.

M. Baillie: C'est l'un des moyens d'obtenir un rendement plus élevé, et nous nous sentons plus à l'aise et en confiance avec celui-là. Nous allons examiner la possibilité de hausser un peu les frais. À l'occasion de la dernière réunion de notre conseil d'administration, nous avons présenté un exposé sur la petite entreprise. Nous expliquions que nous avions commencé à mettre à l'essai des programmes dans le cadre desquels les taux d'intérêt seraient un peu plus élevés et on accepterait une plus grande part de risque, et que nous allions mettre sur pied de tels programmes.

Les résultats de l'enquête menée par Thompson Lightstone & Company montrent que nous avons approuvé 93 p. 100 des demandes de prêt qui nous ont été présentées par les petites entreprises. C'est un taux plutôt élevé. En vérité, je ne crois pas

cent, you would probably be approving some that you should not be approving.

Senator Kelleher: A number of the people appearing before us said that they felt there was an appetite out there for these higher based or higher rate loans. They said that they would be prepared to pay those higher rates if it meant they could have that opportunity to move ahead with their business. That was the feeling we got, and we wondered what the chances were of getting more institutions to give this a whirl, so to speak.

Mr. Baillie: We are going to try it, Senator Kelleher. We do not have all the details ironed out, but we are going to try to get a program out there.

Senator Callbeck: I just have two brief questions, and they both come from statements or evidence given by people who appeared before us.

The first one is from the last witness that we had this morning, Mr. Bill Cara. He said it would be helpful to Canadians

...if Canadians banks offered the same charges for precisely the same services — apples for apples — as they do for Americans.

He went on to give an example where TD Green Line charged Canadians a \$95 commission to buy a stock. In the States, the TD Bank wire house will charge CDN\$25.50. We are looking at \$95 in Canada, as opposed to \$25.50 in the States, and I am wondering why there is such a difference.

Mr. Baillie: I would have to verify those figures. Our regular service charge package would affect more Canadians than our discount brokerage would, and our charges are roughly 50 per cent of the average U.S. bank charge in the U.S.

It is true that our electronic brokerage charges less in the U.S. than our Canadian one does in Canada. Our scale is so much higher in the U.S. that we can justify charging a lot less. If we go through our proposed changes, however, I expect that we will be cheaper here than in the U.S. in 85 per cent of the cases. It is just incredibly lower on the service charge side in Canada than it is in the U.S.

Senator Callbeck: You say you would be cheaper than the U.S.

Mr. Baillie: We are much cheaper.

Mr. McDonald: Absolutely.

Senator Callbeck: In service charges.

Mr. Baillie: In service charges. Not necessarily in the discount brokerage, though. I am talking about general banking service charges.

Senator Callbeck: But I understood you to say a minute ago that, in terms of buying stocks, it is higher in Canada. Roughly how much higher?

Mr. Baillie: Are we at about \$25 for electronic execution in Canada?

que notre taux soit si élevé. Nous améliorons constamment notre taux d'approbation, mais à 93 p. 100, on accepterait probablement des demandes qu'on ne devrait pas approuver.

Le sénateur Kelleher: Un certain nombre de personnes ont, dans le cadre de leur témoignage devant le comité, déclaré qu'il y avait un marché pour ces prêts à taux supérieur. Elles ont affirmé être disposées à payer un taux d'intérêt supérieur si cela permettait à leur entreprise d'aller de l'avant. C'est l'impression qu'on nous a donnée, et nous nous demandions s'il était possible qu'un plus grand nombre d'institutions mettent cette idée à l'essai, pour ainsi dire.

M. Baillie: Nous allons essayer de le faire, monsieur Kelleher. Nous n'avons pas encore arrêté tous les détails, mais nous allons lancer un programme de ce genre.

Le sénateur Callbeck: J'ai seulement deux questions à poser, et elles sont liées aux déclarations ou aux témoignages de personnes qui se sont adressées à nous.

La première concerne l'affirmation du dernier témoin de ce matin, M. Bill Cara, selon laquelle on pourrait aider les Canadiens:

Si les banques canadiennes imposaient les mêmes frais aux Canadiens qu'aux Américains pour les mêmes services.

Il a cité l'exemple du service d'investissement Ligne Verte de la Banque TD, qui impose une commission de 95 \$ aux Canadiens qui achètent des actions. Aux États-Unis, le service de la Banque TD impose des frais de 25,50 \$CAN. Je me demande comment on peut justifier un tel écart.

M. Baillie: Il faudrait que je vérifie ces chiffres. Notre forfait régulier de frais de service toucherait plus de Canadiens que nos activités de courtage réduit, et nos frais correspondent plus ou moins à 50 p. 100 des frais bancaires moyens aux États-Unis.

Il est vrai que nos frais de courtage électronique sont moins élevés aux États-Unis qu'au Canada. Notre volume d'activités aux États-Unis est si élevé qu'on peut justifier une telle baisse des frais. Si, toutefois, on devait appliquer les changements que nous avons proposés, je m'attendrais à ce que, dans 85 p. 100 des cas, les frais soient plus bas ici qu'aux États-Unis. Les frais de service au Canada sont incroyablement inférieurs à ceux qu'on impose aux États-Unis.

Le sénateur Callbeck: Vous dites que vos services seraient plus abordables qu'aux États-Unis.

M. Baillie: Ils le sont.

M. McDonald: Absolument.

Le sénateur Callbeck: Au chapitre des frais de service.

M. Baillie: Oui, au chapitre des frais de service. Ce n'est pas nécessairement le cas en ce qui concerne le courtage réduit. Je ne parle que des frais de services bancaires généraux.

Le sénateur Callbeck: Mais je vous ai entendu dire, tout à l'heure, que l'achat d'actions est plus coûteux au Canada. À quel point, à peu près, est-ce plus coûteux?

M. Baillie: Est-ce qu'on se situe à environ 25 \$ pour les transactions électroniques au Canada?

Mr. McDonald: Yes — \$25 or \$29. There is a price differential. And the price differential between Canada and the United States does largely depend on volume.

The key point is that, on balance, across all parts of the services, Canadians are much better off than Americans are, in terms of the price that they pay for services. In the U.S., the spread between what a bank borrows at and what it lends out at is twice what it is in Canada. Their return on equity is only about 3 or 4 per cent higher than ours is, however. We think we have a very efficient operation, because that national network allows us to charge less. We certainly would have the evidence on that across the board.

Mr. Baillie: If you look at anything that would be considered to be traditional banking, I am sure we are lower in Canada. Mutual fund management charges do tend to be a little higher in this country. The non-traditional banking services probably are going to be higher in Canada than in the U.S.

Mr. McDonald: The discount brokerage environment is massively competitive in the States, and trades are being conducted below cost in some cases. It is extremely competitive.

Senator Callbeck: We heard from the Retail Council of Canada when we were in Vancouver, and they talked about being in a very competitive environment, where markups are low, but costs keep going up.

One of the things they talked about was Interac. They said that it has increased their costs, because they have to rent the equipment, they have transaction fees, and they have to train staff. They feel that the costs really should have gone down, because Interac significantly reduces the volume of cheques.

They indicated that they felt that when the price of these terminals went down the rental would also go down, but that has not happened. They thought that when the volume of transactions increased, their transaction fee would go down, but that has not happened either, unless you are a large company and can negotiate a separate agreement with the bank.

I would just like to get your comments on that. It seems to me that if the market value of those machines goes down, that should be reflected in the rental price.

Mr. Baillie: I am not intimately familiar with that, I am sorry. We can get you an answer to that. I do have the figures on discount brokerages now, though: electronically, it is CAN\$25 in Canada, and CAN\$20 in the U.S.

Senator Kroft: I have one very specific question on your text, Mr. Baillie. On page 2 of your notes, you talked about giving the country the potential for six to eight major world class institutions. That is a much big number than I am used to looking at. Could

M. McDonald: Oui — 25 \$ ou 29 \$. Il y a un écart de prix. Et l'écart entre les prix canadiens et américains est essentiellement fonction du volume.

L'essentiel, c'est que, lorsqu'on envisage l'ensemble des services offerts, les Canadiens sont bien mieux placés que les Américains en ce qui concerne le prix qu'ils paient pour les services. Aux États-Unis, l'écart entre le taux auquel la banque emprunte et celui auquel elle prête est le double de ce qu'il est au Canada. Leur taux de rendement des capitaux propres n'est, toutefois, que de 3 ou 4 p. 100 supérieur au nôtre. Nous croyons exercer nos activités d'une manière très efficace, car ce réseau national nous permet d'imposer des frais de service inférieurs. Nous pourrions certainement fournir des preuves sans équivoque à cet égard.

M. Baillie: Si vous envisagez toute activité bancaire considérée comme traditionnelle, je suis certain que les frais de service sont inférieurs au Canada. Toutefois, les frais de gestion des fonds communs de placement ont effectivement tendance à être plus élevés dans notre pays, et les services bancaires non traditionnels s'assortissent probablement de frais plus élevés au Canada qu'aux États-Unis.

M. McDonald: Le marché américain du courtage réduit est énormément concurrentiel, et les transactions sont, dans certains cas, assurées au-dessous du prix coûtant. La concurrence est extrêmement forte.

Le sénateur Callbeck: Dans le cadre de l'exposé présenté par le Conseil canadien du commerce de détail, à Vancouver, les représentants du Conseil nous ont décrit un marché où la concurrence est très forte et où les marges commerciales sont faibles, mais où les coûts continuent d'augmenter.

On a parlé, entre autres, d'Interac. Ils ont dit que cela augmentait leurs coûts, car ils devaient louer le matériel, payer des frais de transaction et former le personnel. Ils estiment que les coûts auraient dû baisser, car Interac réduit considérablement le volume de chèques.

Ils pensaient que le prix de location des terminaux baisserait en même temps que le prix d'achat, ce qui ne s'est pas produit. Ils pensaient que les frais de transaction baisseraient lorsque le volume augmenterait, mais cela ne s'est pas produit non plus, à moins que vous soyez une grande société et que vous soyez bien placé pour négocier une entente distincte avec la banque.

J'aimerais seulement obtenir vos commentaires à cet égard. Il me semble que si la valeur marchande de ces machines baisse, on devrait assister à une baisse du prix de location.

M. Baillie: Je suis désolé, mes connaissances sur le sujet ne sont pas très profondes. Nous pouvons vous fournir une réponse à cette question. Toutefois, je peux maintenant vous présenter les chiffres concernant les transactions de courtage réduit par voie électronique: c'est 25 \$CAN au Canada, et 20 \$CAN aux États-Unis.

Le sénateur Kroft: Monsieur Baillie, j'ai une question très précise concernant votre mémoire. À la page 2 des notes, vous parliez de donner au pays le potentiel de se doter de six à huit institutions de classe mondiale. Ce chiffre est beaucoup plus gros

you suggest who those might be? I mean, that figure seems to be narrowing down to one, two, or three, and now suddenly I am hearing a figure of six or eight.

Mr. Baillie: I was including insurance companies, mutual fund companies, and investment managers. With the demutualization in the insurance sector, I think we have a good chance of achieving a couple there. Perhaps I am being optimistic at six to eight, but that is the thinking.

Senator Kroft: I am a little confused on this subject of efficiency and cost, which has come up frequently throughout these hearings.

On the one hand, we are talking about the need for mergers, and about needing to get bigger and bigger in order to be more efficient. On the other hand, you just said that your service charges can be lower, because you are more efficient than the Americans are.

Mr. Baillie: No — it is that we are much more competitive.

Mr. McDonald: We have a national network here, and we benefit from having the efficiency of a national network. The technology budgets that our competitors in the States have are much more sizeable than ours are, and that allows them to keep driving the costs down.

Over the last decades, we have benefited from having a national network. They have 9,000 banks in the States. They have contracted sizeably, but they have a long way to go. They still have some very sizeable bank players that do benefit from their larger scales. They can bring their costs down through technology, and that is what we are trying to do. The answer, then, is yes, we do have the benefit of some efficiency, and we are relatively efficient against a good number of our competitors. Our concern, however, is that the ones who will be tomorrow's winners have a budget that is five or six times the size of ours.

Senator Kroft: Your discussion, for the most part, has dealt with your ability to be bigger and more competitive in a larger and more demanding league. I understand that thrust and desire, and I understand why your management and perhaps your shareholders would feel it.

On the other hand, if I were to identify the greatest preoccupation that Canadians have identified at these hearings or in my own experience, it is not that their banks are not playing in a big enough marketplace or doing well enough. It has to do with their ability to get the kind of credit and loans that they need, and meeting the needs of small and medium-sized business. They are also concerned about the management, and about ensuring a lack of arbitrary behaviour.

We have talked for nearly an hour and a half now. We have never really talked about how all of this is going to address the biggest concern of Canadians. MacKay's response would be that

que ce que j'ai l'habitude d'entendre. Pourriez-vous me décrire ces institutions? Ce chiffre semble baisser à une, deux ou trois institutions, et maintenant, soudainement, on me dit six ou huit.

M. Baillie: Je tenais compte des compagnies d'assurances, des sociétés de fonds communs de placement et des sociétés de gestion d'investissement. Avec la démutualisation du secteur de l'assurance, je crois que nous avons de bonnes chances d'en avoir deux dans ce domaine. Peut-être mon estimation de six à huit est-elle optimiste, mais cela vous donne une idée de la façon dont nous sommes parvenus à ce chiffre.

Le sénateur Kroft: Je suis un peu confus en ce qui concerne la question de l'efficacité et des coûts, qui a été soulevée fréquemment au cours des audiences.

D'une part, on parle du besoin de fusionner, de devenir plus gros afin de devenir plus efficace. D'autre part, vous nous dites que vos frais de service pourraient être plus bas, parce que vous êtes plus efficaces que les Américains.

M. Baillie: Non, je disais que nous sommes bien plus concurrentiels.

M. McDonald: Nous sommes dotés d'un réseau national, et nous tirons avantage de l'efficacité d'un réseau national. Les budgets de technologie de nos concurrents américains sont bien plus importants que les nôtres, ce qui leur permet de réduire les coûts.

Au cours des dernières décennies, nous avons tiré avantage d'un réseau national. On dénombre 9 000 banques aux États-Unis. Le marché bancaire américain s'est considérablement contracté, mais il y a encore beaucoup de chemin à faire. Il existe néanmoins de très grosses banques qui tirent avantage de leur taille. Elles peuvent réduire leurs coûts grâce à la technologie, et c'est ce que nous tentons de faire. La réponse à votre question, donc, est oui, nous sommes avantagés par une certaine efficacité, et nous sommes relativement efficaces par rapport à un bon nombre de nos concurrents. Cependant, nous sommes préoccupés par le fait que les gros concurrents de l'avenir seront dotés d'un budget cinq ou six fois supérieur au nôtre.

Le sénateur Kroft: La majeure partie de votre exposé s'attache à votre capacité d'être plus gros et plus concurrentiel dans une catégorie plus importante et plus exigeante. Je comprends cet enthousiasme et cette ambition, et je comprends pourquoi la direction — et peut-être les actionnaires — de votre institution seraient en faveur de cela.

Par contre, si je me fie à ma propre expérience ou à ce que j'ai entendu dans le cadre des audiences, c'est que les Canadiens ne sont pas préoccupés par la taille du marché dans lequel évoluent leurs banques ou par leur rendement. Ils se préoccupent surtout de leur capacité d'obtenir le crédit et les prêts dont ils ont besoin et de la capacité des petites et moyennes entreprises d'obtenir du financement. Ils se préoccupent aussi de la gestion des banques et de l'élimination des décisions arbitraires.

Il y a presque une heure et demie que nous parlons. Nous n'avons jamais vraiment parlé de l'effet de ce processus sur la principale préoccupation des Canadiens. La groupe de travail

creating competition and bringing in new players can achieve a lot, but we know that they have a long way to go.

I noticed that your answer on the credit unions was positive but guarded, which suggests that there will be a major gap before there will be any major competition going on there. On the subject of new banks, again, you were positive but guarded as to effective capitalization. We know that it is not easy, and that the filling up of competition and the creation of new market players is not going to be an easy thing to accomplish.

You are out competing with everyone in this world of giants, and I wonder how this is playing out in terms of helping SMEs. Witnesses appear here and tell us very painful stories about what they feel they need from a banking system, and that they are not getting it. There is a disconnection. Your preoccupation seems to be somewhere out there, and yet Canadians are looking for something that is much more real for them.

Mr. Baillie: Perhaps I was not clear on this, but our main reason for wanting to merge is to be more competitive in Canada. We want to protect the franchise here. It may be slow for new banks to get started and so on, but it is not slow for MBNA and Capital One to come in. It is not slow for Countrywide Building Futures in mortgages, and it is not slow for Fidelity. In the attractive areas, the competition is coming, and it is going to be very fierce.

There has been a lot of political pressure on small business over the years. I think the feeling has always been that we are not interested in small business and that we have to be pressured to go into it. In the last few years, however, we have become very interested, and I know I really pushed on this.

We put a senior officer in charge of small business. We have broken it out, and I am pushing them. We get monthly market share figures, and their goal is to be up in market share every month. We have put small business lending in every branch in the country, whereas previously it was centralized in our major lending.

Senator Kroft: For your internal purposes, what is your definition of small business?

Mr. Baillie: It is under \$250,000. That is what we call small business, but the ones that we can do really easily are \$50,000 and under. They are homogeneous enough.

Senator Kroft: I think there are lots of problems at the \$500,000 to \$2,000,000 level. I am trying to be careful not to let it get defined into that very low end. There is a need to reach farther up the scale as well. I have heard from those people, and they do not think that the proposed mergers are going to do anything for them.

MacKay répondrait qu'on peut réaliser bien des choses en favorisant la concurrence et l'arrivée de nouveaux joueurs, mais nous savons qu'il y a encore beaucoup de chemin à faire.

J'ai remarqué que votre réponse concernant les coopératives de crédit — même si elle était positive — n'allait pas trop loin, ce qui laisse croire qu'il y a encore beaucoup de travail à accomplir avant que ces institutions ne deviennent de grands concurrents. Quant à la question des nouvelles banques, vous avez, encore une fois, adopté un point de vue positif, mais sans aller trop loin en ce qui concerne la capitalisation réelle. Nous savons que ce n'est pas facile, et que la promotion de la concurrence et la création de nouveaux joueurs sur le marché ne seront pas chose facile.

Vous devez faire concurrence à tout le monde dans ce monde de géants, et je me demande de quelle façon cela influe sur le financement des PME. Des témoins nous relatent des événements difficiles concernant ce que le système bancaire devrait, selon eux, offrir, et ils nous laissent savoir que ce n'est pas ce qu'ils obtiennent. Il y a une rupture. Vous avez certaines préoccupations, mais les Canadiens cherchent quelque chose qui répond davantage à leurs besoins.

M. Baillie: Je ne me suis peut-être pas exprimé assez clairement: la principale raison pour laquelle nous voulons fusionner, c'est pour être plus concurrentiel au Canada. Nous voulons protéger la franchise ici. Ce sera peut-être un long processus pour les nouvelles banques de s'établir, mais ce ne sera pas le cas pour MBNA et Capital One. Le processus ne sera pas long pour Countrywide Building Futures, dans le domaine de l'hypothèque, ni pour Fidelity. Dans les marchés les plus attrayants, la concurrence s'en vient, et elle sera très féroce.

Avec les années, on a exercé beaucoup de pression politique en ce qui concerne la petite entreprise. Je crois qu'on a toujours été réticent à aider la petite entreprise, et qu'on doit nous forcer à le faire. Au cours des dernières années, toutefois, nous sommes devenus très intéressés; j'ai vraiment déployé beaucoup d'efforts en ce sens.

Nous avons chargé un cadre supérieur du dossier de la petite entreprise. Nous avons fractionné le dossier, et je pousse les choses. Nous obtenons des relevés mensuels de la part de marché, et l'objectif consiste à obtenir une part de marché en hausse chaque mois. Toutes les succursales au pays consentent des prêts à la petite entreprise, alors qu'autrefois, ce service était centralisé.

Le sénateur Kroft: À des fins de gestion interne, quelle est votre définition d'une petite entreprise?

M. Baillie: Ce sont les entreprises qui sont sous la barre des 250 000 \$. C'est ce que nous qualifions de petite entreprise, mais ce sont celles qui se situent à 50 000 \$ et moins que nous pouvons servir très facilement. C'est un groupe assez homogène.

Le sénateur Kroft: Je crois qu'il y a beaucoup de problèmes lorsqu'on tombe dans les entreprises se situant entre 500 000 et 2 millions de dollars. J'essaie de ne pas laisser la définition de petite entreprise se limiter à la tranche la plus basse. On doit aussi se charger d'entreprises un peu plus grosses aussi. J'ai entendu les commentaires de ces gens, et ils ne s'attendent pas à ce que les fusions proposées leur procurent quelque avantage.

Mr. Baillie: Let me cover small business, and then go on to commercial. I will call the larger one commercial.

In the small business sector, you can now borrow in any branch. In the past, we found that a lot of our people were not comfortable making loans, and, unless they had a lot of small business requests, they were not familiar or comfortable enough to do so. They can now send it in, and we will adjudicate it centrally. That lowers the costs, and it has really increased the number of applications coming in. We are gaining market share nicely in that.

We brought out a credit card called the Venture card. It is a no-cost card, and it is used as a business one. Now we also have a business line of credit that runs on overdraft. Our turnaround time is now down to 48 hours, and we can get that down to four hours in a lot of cases.

The medium-sized business aspect is very competitive. We are one of the few countries in the world where people that do not get all their requests answered or accepted are encouraged to come out and write about it in the newspapers and so on. You just do not see that in the U.S., but I cannot believe that our decline or turnaround rate is higher than the one in the U.S.

We have commercial banking centres in some of our branches, and we put highly trained mid-market lenders in them. In places like Chatham, Peterborough, or Red Deer, however, we currently cannot afford to put them in. As a merged bank, though, we could have those highly trained lenders there, because there would be enough business for the combined banks to do that.

Our approval or acceptance ratio on small banks is very high. We are currently the highest, and we are gaining market share. We do have to recognize, however, that there are times when the person thinks his or her idea is so good that we are thick between the ears if we do not agree and lend him or her the money.

We will never be able to do everything, but it is a very attractive business for us, and we are working hard on it. It is attractive because we have cut the costs of administering it and approving it. Also, if a small business does well now, we have a number of higher margin products that we can make available to them. That could be something like an interest rate or selling them an interest rate cap, or it might be a private placement. Not many get to that point, but some do.

Senator Kroft: I am from Winnipeg, so I also have a regional concern. What is happening with your borrowing limits? We grow up believing that every decision of any importance is made in Toronto. As businesses grow, however, is it possible for the management to be on-site, in terms of the lending authorities?

M. Baillie: Je commencerai par répondre à votre question concernant la petite entreprise, et je passerai ensuite à la catégorie commerciale. Je qualifierai les entreprises un peu plus importantes de «commerciales».

Dans le secteur de la petite entreprise, on peut demander un prêt dans toute succursale. Par le passé, nous constatons que nombre de nos représentants ne se sentaient pas à l'aise lorsque venait le temps de consentir des prêts et, à moins de recevoir de nombreuses demandes de petites entreprises, ils ne se sentaient ni assez informés ni assez à l'aise pour le faire. Les succursales peuvent maintenant faire évaluer les demandes centralement. En plus de réduire les coûts, cela a vraiment fait augmenter le nombre de demandes présentées. Cette méthode nous permet d'augmenter notre part de marché.

Nous avons créé une carte de crédit qu'on appelle la carte Venture. Il s'agit d'une carte destinée aux entreprises, qui ne s'assortit d'aucuns frais. Nous avons aussi créé une protection du découvert qui prend la forme d'une marge de crédit à l'intention des entreprises. Nous avons réussi à baisser notre délai d'exécution à 48 heures, et nous sommes en mesure, dans de nombreux cas, de réduire ce délai à quatre heures.

Le marché des entreprises de taille moyenne est très concurrentiel. Nous sommes l'un des rares pays où l'on encourage les gens dont la demande de prêt n'a pas reçu de réponse ou a été refusée à en parler dans les médias. C'est un phénomène qu'on ne voit pas aux États-Unis, mais je ne peux croire que notre taux de refus est supérieur à celui des États-Unis.

Certaines de nos succursales sont dotées de centres d'affaires commerciales, et nous y affectons des prêteurs spécialisés dans ce marché. Cependant, nous n'avons pas les moyens d'offrir de tels services dans des endroits comme Chatham, Peterborough ou Red Deer. Par contre, si notre banque devait fusionner avec une autre, nous pourrions affecter des prêteurs spécialisés à ces localités, car il y aurait suffisamment de demandes pour que les banques qui ont fusionné puissent dispenser le service.

Par rapport aux petites banques, notre taux d'approbation ou d'acceptation est très élevé. Nous affichons actuellement le ratio le plus élevé, et notre part de marché grandit. On doit reconnaître, toutefois, qu'il y a des situations où une personne nous présente une idée qu'elle trouve si bonne que nous sommes stupides de ne pas lui consentir un prêt.

Nous ne pourrions jamais tout faire, mais c'est un marché très attrayant pour nous, et nous déployons beaucoup d'efforts en ce sens. C'est un marché attrayant, parce que nous avons réduit les coûts liés à la gestion de cette activité et à l'approbation des demandes. De plus, si une petite entreprise grandit, nous pouvons lui offrir un certain nombre de produits haut de gamme. Il pourrait s'agir d'un taux d'intérêt ou d'un contrat à taux d'intérêt plafond, ou il pourrait s'agir d'un placement privé. Peu d'entreprises se rendent jusque-là, mais certaines le font.

Le sénateur Kroft: Étant de Winnipeg, j'ai aussi une préoccupation de nature régionale. Qu'advient-il de vos limites de prêt? On grandit en pensant que toute décision importante est prise à Toronto. Lorsqu'une entreprise grandit, a-t-elle la possibilité de faire examiner sa demande sur place?

Mr. Baillie: About 90 per cent of our Manitoba loans would be made and approved in Manitoba. I think it is over 90.

Mr. McDonald: I think it would be, yes.

Senator Kroft: Can you express that in some sort of a dollar limit?

Mr. Baillie: I think it is \$5 million.

The Chairman: When you were responding to Senator Austin, you emphasized that the merger's value to you could be found in the fact that it would increase your market cap. Could you achieve this same market cap by doing what I would call a horizontal merger across the pillars? That is, could you acquire Manulife, for example, rather than moving vertically within the pillars, as you are now proposing to do? Would you feel differently if, in fact, the MacKay proposal for a bank holding company were available to you?

Mr. Baillie: I do not think acquiring an insurance company or merging with an insurance company would get us the synergies on the cost side.

The Chairman: It would get you the cap, but not the cost savings.

Mr. Baillie: No, it would not get us the same market cap. We would not get cost savings. We would get cost savings in a market bank merger, and our market cap should go up to reflect that. That higher market cap would allow us to be an acquirer in the U.S. For us to get that kind of an improvement with the insurance company, we would have to be very successful at cross-selling the products. That is an unproven thing, on this continent at least.

The Chairman: Would it make some significant progress in the direction you want to go, though?

Mr. McDonald: Our desire is not to become more of a universal bank. We are addressing the issues that have been raised here, and specialization is becoming increasingly important. Scale is still required to be a capable specialist in some segments, but the universal approach does not need to be broadened. Canada is a relatively universal banking environment, but, over the long-term, universal banking will probably be challenged by the specialist approach.

The Chairman: That leads naturally to my second question. If that is the case, why do you want a holding company? One of the recommendations in the list of the 11 that you strongly favour is for a holding company. It seems to me that one of the advantages of a holding company would be to go horizontal, which Mr. McDonald says you do not want to do.

Mr. McDonald: We are already in a number of product lines now. The question is, do we want to expand beyond that in a material way?

M. Baillie: Environ 90 p. 100 de nos prêts au Manitoba sont versés et approuvés au Manitoba. Je crois que le taux est supérieur à 90 p. 100.

M. McDonald: Je crois que c'est le cas, oui.

Le sénateur Kroft: Pouvez-vous nous donner une idée du montant que cela représente?

M. Baillie: Je crois que c'est 5 millions de dollars.

Le président: Quand vous avez répondu à la question du sénateur Austin, vous avez tenu à souligner que la fusion avait pour avantage d'accroître votre valeur boursière. Pourriez-vous obtenir ce même accroissement de la valeur boursière au moyen de ce que j'appellerais une fusion horizontale avec une autre institution? Autrement dit, pourriez-vous acquérir Manuvie, par exemple, au lieu d'acquérir une autre banque, comme vous vous proposez de le faire actuellement? Votre point de vue serait-il différent si, de fait, le rapport MacKay proposait qu'on vous laisse acquérir une société de portefeuille bancaire?

M. Baillie: Je ne crois pas que l'acquisition d'une compagnie d'assurances ou que la fusion avec une compagnie d'assurances nous permettrait de profiter d'une synergie au chapitre des coûts.

Le président: Vous auriez la valeur boursière, mais pas les économies de coût.

M. Baillie: Non, nous n'obtiendrions pas la même valeur boursière. Il n'y aurait aucune économie de coût. Nous pourrions réaliser des économies de coût dans le cadre d'une fusion entre deux banques, et notre valeur boursière devrait augmenter en fonction de ces économies. Cette valeur boursière accrue nous permettrait d'effectuer des acquisitions aux États-Unis. Pour qu'on obtienne un tel résultat avec une compagnie d'assurances, il faudrait qu'on soit très efficace en ce qui concerne l'interdistribution des produits. C'est une pratique qui n'a pas fait ses preuves, du moins sur notre continent.

Le président: Mais est-ce que cela vous permettrait de réaliser des progrès considérables en ce sens?

M. McDonald: Nous ne cherchons pas à devenir une banque plus universelle. Nous abordons les questions qui ont été soulevées ici, et la spécialisation devient de plus en plus importante. Il est encore nécessaire, dans certains segments, d'être gros pour dispenser de bons services spécialisés, mais il n'y a pas lieu d'élargir l'approche universelle. Le marché bancaire canadien est relativement universel, mais, à long terme, l'approche spécialisée va probablement mettre les banques à vocation universelle à l'épreuve.

Le président: Cela mène directement à ma deuxième question. Si c'est le cas, pourquoi voulez-vous une société de portefeuille? Parmi les 11 recommandations à l'égard desquelles vous êtes tout à fait favorables, on retrouve celle qui touche les sociétés de portefeuille. Il me semble que l'un des avantages d'une société de portefeuille est lié à une intégration horizontale, chose que M. McDonald dit que vous ne souhaitez pas.

M. McDonald: Nous sommes déjà dotés d'un certain nombre de gammes de produits. La question qu'on doit se poser est la suivante: veut-on étendre nos activités d'une manière considérable?

The Chairman: Why do you need a holding company to do that? What is the upside to a holding company?

Mr. Baillie: First of all, we would not buy an insurance company. Do not hold me to it, because the world might change, but at this point, I would not see that as being attractive for us. I do not see it — partly for the reasons Mr. McDonald gave, and partly because I am not sure we would get much of a return on it.

As to the recommendation on holding companies — I did not list the recommendations that we thought were really terrific. I listed the ones that we thought would really change the financial landscape for the next century. We are not certain we would adopt a holding company approach. It would depend upon regulation. For us, the appeal of a holding company would be if some of our businesses that require lower economic capital than regulatory capital could be put into holding companies.

The Chairman: That means that you would run an unregulated holding company with regulated subs, where required, as opposed to a regulated holding company.

Mr. Baillie: Or it could be a regulated holding company with unregulated subs.

The Chairman: We have often wondered why it is that Canadian banks effectively ration credit by risk, rather than by price. We have Wells Fargo coming in here and offering loans of up to prime plus eight. Canadian banks virtually never go over prime plus 2.5 per cent, prime plus 2.25 per cent.

Canadian banks ration credit by risk. They just do not take high-risk loans. What happens in the U.S. is that people ration by price, because they raise the price commensurate with the risk. It is not unique to your bank. I am just curious as to why this is a time-honoured tradition of the Canadian banking system at a time when, first of all, people are concerned about loans to small and medium-sized businesses, and second, people are looking for new markets.

Mr. Baillie: I think it has gone on for so long. I am just speculating here.

The Chairman: Why do you do it today? I do not care how you got there. Why is it the policy today?

Mr. Baillie: We felt that it was usurious, that people would call it usurious, and that we would be pilloried if we called in a loan at a high rate of interest.

The Chairman: You made a political decision. I do not mean that in a pejorative sense. It was a public relations decision.

Le président: Pourquoi auriez-vous besoin d'une société de portefeuille pour faire cela? Quels sont les avantages liés à l'acquisition d'une société de portefeuille?

M. Baillie: Tout d'abord, nous n'achèterions pas une compagnie d'assurances. Je ne sais pas si je peux affirmer cela de façon définitive, le contexte pourrait changer, mais pour l'instant, je ne vois pas en quoi une telle acquisition serait avantageuse pour nous. Je ne vois aucun avantage — en partie pour les raisons présentées par M. McDonald, et en partie parce que je ne suis pas certain que cela serait très rentable pour nous.

Quant à la recommandation touchant les sociétés de portefeuille, je tiens à préciser que je n'ai pas nommé les recommandations qui, selon nous, étaient vraiment bonnes. J'ai nommé les recommandations qui, selon nous, allaient vraiment changer le paysage financier pour le siècle prochain. Nous ne sommes pas certains que l'acquisition d'une société de portefeuille serait avantageuse. Cela dépendrait de la réglementation établie. Pour nous, l'acquisition d'une société de portefeuille serait avantageuse si on pouvait lui confier nos entreprises clientes qui ont besoin de capital inférieur au capital réglementaire.

Le président: Cela signifie que vous exploiteriez une société de portefeuille non réglementée au moyen de filiales réglementées, le cas échéant, par opposition à une société de portefeuille réglementée.

M. Baillie: Ou il pourrait s'agir d'une société de portefeuille réglementée s'assortissant de filiales non réglementées.

Le président: On s'est souvent demandé pourquoi les banques canadiennes consentent du crédit en fonction non pas du prix, mais bien du risque. La Wells Fargo se présente sur le marché, et offre des prêts s'assortissant d'un taux d'intérêt de 8 p. 100 supérieur au taux préférentiel. Les banques canadiennes ne vont pratiquement jamais au-delà de 2,5 p. 100 ou 2,25 p. 100 de plus que le taux préférentiel.

Les banques canadiennes allouent le crédit en fonction du risque. Elles ne consentent tout simplement pas de prêt lorsque le risque est élevé. Aux États-Unis, on alloue le crédit en fonction du prix, car on hausse le prix en fonction du risque. Ce n'est pas une pratique propre à votre banque. Je me demande simplement pourquoi cette pratique traditionnelle du système bancaire canadien est maintenue à une époque où, d'abord, les gens se préoccupent de l'octroi de prêts à la petite et moyenne entreprise, et, deuxièmement, on cherche de nouveaux marchés.

M. Baillie: Je suppose que c'est seulement parce qu'on le fait depuis si longtemps.

Le président: Pourquoi le faites-vous aujourd'hui? Le passé m'importe peu. Pourquoi applique-t-on cette politique de nos jours?

M. Baillie: Nous estimions qu'une telle pratique serait usuraire, que les gens seraient de cet avis et qu'on nous clouerait au pilori si on assortissait un prêt d'un taux d'intérêt élevé.

Le président: Vous avez pris une décision politique. Je ne porte pas un jugement. C'était une décision liée aux relations publiques.

Mr. Baillie: A public relations decision, yes. The sense that we have had over the past year, however, is that today it would be less resented than it would have been in the past — or else we gauged it incorrectly in the past. We now feel that we should be trying to do this, and so we have tried it with SCC Canada. We are also going to try it with some general programs.

The Chairman: I am not being pejorative when I say this. Would it be fair to say, however, that a decision was made for corporate image and public relations reasons, and that it has had an impact on the marketing of credit in exactly the market that people in our position get the most heat for?

Mr. Baillie: I think that is true. The other part of that is the American banks tell us that we take a much higher risk on a low return loan than they do. I do not think their approval rates are higher. At A-minus or maybe even triple B, we charge the same as the Americans would charge. After that, though — and these are large, medium, and small businesses — we do not seem to differentiate in this country.

The Chairman: Mr. Baillie and Mr. McDonald, thank you very much for taking the time to be with us. I realize that we went over our allotted time, but you were very helpful to us. Thank you very much.

Senators, our next witnesses are from the Investment Dealers Association of Canada.

Senator David Tkachuk (*Deputy Chairman*) in the Chair.

The Deputy Chairman: The Investment Dealers Association of Canada is represented today by Mr. Joseph Oliver and Mr. Ian Russell. My understanding, gentlemen, is that you have distributed a summary of your brief which you will present, and then we will go to questions. Please begin.

Mr. Joseph Oliver, President and Chief Executive Officer, Investment Dealers Association of Canada: Ladies and gentlemen, I am Joe Oliver, the president and CEO of the Investment Dealers Association of Canada. I am joined today by Mr. Ian Russell, Senior Vice-President, Capital Markets.

We very much appreciate the opportunity to present our views on the future of the financial services industry, of which our members are a critical part. How legislators deal with the task force recommendations will affect the future direction of this vital industry. It will also determine the impact on the Canadian people and our economy as we move to the new millennium.

We have filed a formal submission and I plan to summarize the key points. Of course, we are ready to answer questions.

M. Baillie: Oui, cette décision était liée aux relations publiques. Cependant, au cours de la dernière année, nous avons eu l'impression qu'une telle politique serait mieux accueillie que par le passé, à moins que nous ayons mal évalué l'opinion publique dans le passé. Nous estimons maintenant qu'il serait indiqué de recourir à cette pratique, et nous l'avons essayée avec SCC Canada. Nous allons aussi tenter l'expérience avec des programmes généraux.

Le président: Avant de poursuivre, j'aimerais seulement souligner que je ne porte pas un jugement. Serait-il juste d'affirmer qu'on a pris une décision en fonction de motifs liés à l'image de la société et aux relations publiques, et que cette décision a eu des répercussions sur l'octroi de crédit dans le marché à l'égard duquel des gens dans votre position se font le plus critiquer?

M. Baillie: Je crois que cette affirmation est vraie. De plus, les banques américaines nous disent que nous acceptons un risque bien plus élevé qu'elles en ce qui concerne les prêts à faible rendement. Je ne crois pas que leurs taux d'approbation soient supérieurs. Dans le cas d'une cote A-, voire peut-être même BBB, nous imposons les mêmes frais que les Américains. Quant au reste, par contre, — et il s'agit de petites, de moyennes et de grandes entreprises —, nous ne semblons pas établir de distinction dans notre pays.

Le président: Messieurs Baillie et McDonald, je vous remercie beaucoup d'avoir pris le temps de nous rencontrer. Je sais que nous avons pris plus de temps que la durée prévue, et votre participation a été des plus utiles. Merci beaucoup.

Sénateurs, accueillons maintenant les représentants de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières.

Le sénateur David Tkachuk (*vice-président*) occupe le fauteuil.

Le vice-président: Aujourd'hui, l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières sera représentée par MM. Joseph Oliver et Ian Russell. D'après ce que j'ai compris, messieurs, vous allez vous partager la présentation d'un résumé du mémoire que vous allez soumettre, après quoi nous passerons aux questions. Veuillez commencer.

M. Joseph Oliver, président et chef de la direction, Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières: Mesdames et messieurs, je m'appelle Joe Oliver et je suis président et chef de la direction de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières. Je suis accompagné de M. Ian Russell, vice-président principal, Marchés financiers.

Nous sommes très heureux de pouvoir présenter notre point de vue sur l'avenir de l'industrie des services financiers, dont nos membres constituent un élément essentiel. Ce que les décideurs feront des recommandations du groupe de travail influera sur l'orientation future de notre industrie, qui joue un rôle crucial, ainsi que sur tous les Canadiens et l'économie du pays au moment d'entrer dans le nouveau millénaire.

Nous avons déposé un mémoire officiel, dont je vous présente ici les grandes lignes. Bien sûr, nous sommes prêts à répondre à vos questions.

I will provide a brief background on the industry and the association. The IDA is Canada's national, self-regulated organization for the securities industry. Our mission is to regulate the business activity of member firms and also the selling practices and proficiency requirements of investment advisers. The association also represents the industry to regulators, governments, the Bank of Canada, and the public.

There are 184 member firms, including large, full-service firms, as well as medium-sized and smaller houses, providing a variety of financial advice and trading and underwriting services to retail and institutional clients from coast to coast. Some of them are integrated and bank-owned. Others are independent. Some are Canadian affiliates of foreign security firms and banking organizations.

The size and growth of the industry is significant. Regulatory capital is \$8 billion; client assets have reached nearly \$350 billion; and there is much product innovation and liquidity, which is critical to the market's viability.

Our industry plays a key role in the Canadian economy and member firms directly employ over 34,000 people. For the last three years, we have raised between \$15 billion and \$20 billion in equity capital which is, proportionately, double the amount of equity capital raised in the United States. Individuals increasingly rely on our industry to provide the capital they need for retirement.

It is important to realize that Canada is shifting from a nation of savers to a nation of investors. Mutual fund assets have grown from \$33 billion in 1987 to something in the order of \$275 billion this year. For the first time in history, we are approaching a point where Canadians will have nearly as much invested in mutual funds as in savings accounts and GICs. That represents a real sea change in market participation, with 38 per cent of the Canadian public currently involved in the market. Individuals realize they must increasingly rely on their own resources to provide for the future, rather than on the government. It is critical, therefore, that the industry operates fairly and efficiently, because Canadians are depending on us as never before.

As to the specifics of the task force recommendations, as a general proposition we believe that enhancing competition within the financial services sector is in the best interest of all Canadians. Our industry is not nearly as large as other industries, or as our competitors in the United States, Europe and Asia, but we welcome competition, provided there is a level playing field.

We feel competition leads to competitively priced financial products and services. That benefits consumers, enhances innovation in the marketplace, is efficient in terms of forming capital, and provides the greatest potential for employment. We

Je présenterai un bref aperçu de l'industrie et de l'association. L'ACCOVAM est l'organisme national du Canada qui régit l'industrie des valeurs mobilières, et elle est autoréglémentée. Notre mission consiste à réglementer les activités commerciales des entreprises membres, leurs pratiques de vente et les compétences exigées des conseillers en placement. De plus, l'association représente l'industrie auprès des organismes de réglementation, des gouvernements, de la Banque du Canada et du grand public.

Elle compte 184 entreprises membres, y compris de grandes sociétés offrant une gamme complète de services et des petites et moyennes entreprises qui dispensent une diversité de services de transaction et de prise ferme et de conseils financiers à des clients commerciaux et institutionnels de partout au pays. Certains de nos membres sont intégrés et sont la propriété de banques, alors que d'autres sont indépendants. Certains sont des filiales canadiennes de maisons de courtage étrangères et d'organisations bancaires.

La taille et la croissance de l'industrie sont considérables: le capital réglementaire s'élève à 8 milliards de dollars; les actifs des clients s'élèvent à presque 350 milliards de dollars; et il y a beaucoup de liquidités et d'innovations au chapitre des produits, ce qui est essentiel à la viabilité du marché.

Notre industrie joue un rôle clé dans l'économie canadienne, et nos membres emploient directement plus de 34 000 personnes. Au cours des trois dernières années, nous avons recueilli entre 15 et 20 milliards de dollars de capitaux propres ce qui correspond, proportionnellement, au double des capitaux propres recueillis aux États-Unis. Les particuliers se fient de plus en plus à notre industrie pour assurer leurs vieux jours.

Il est important de comprendre que la population canadienne passe d'épargne à l'investissement. Les actifs des fonds communs de placement sont passés de 33 milliards de dollars en 1987 à quelque 275 milliards de dollars cette année. Pour la première fois de notre histoire, les Canadiens sont tout près d'investir autant dans les fonds communs de placement que dans les comptes d'épargne et les CPG. Cela représente un changement important au chapitre de la participation sur le marché, car 38 p. 100 du public canadien ont actuellement une participation sur le marché. Les particuliers comprennent de plus en plus qu'ils doivent se fier non pas au gouvernement, mais bien à leurs propres ressources pour assurer leur avenir. Il est crucial, par conséquent, que l'industrie exerce ses activités d'une manière juste et efficiente, car les Canadiens dépendent plus que jamais de nous.

Quant aux recommandations du groupe de travail, nous estimons que, dans l'ensemble, il est dans l'intérêt de tous les Canadiens qu'on favorise la concurrence dans le secteur des services financiers. La taille de notre industrie n'est même pas comparable à celle d'autres industries — ni même à la taille de nos concurrents des États-Unis, d'Europe et d'Asie —, mais nous favorisons la concurrence, à condition que tous soient soumis aux mêmes règles.

Nous estimons que la concurrence favorise l'offre de produits et services à prix concurrentiel. Cela avantage le consommateur, favorise l'innovation sur le marché, permet de recueillir du capital de manière efficiente, et offre le meilleur potentiel au chapitre de

are therefore pleased with the emphasis on stimulating greater competition, and urge you to move expeditiously on the recommendations.

Our focus is on issues that directly affect the securities industry, such as opening up the payments system and harmonizing regulations. The former is favourably addressed by the task force. The latter is also referred to, but depends to a very large degree on provincial securities commissions, and on the developing relationship between OSFI and the Canadian Securities Administrators, or CSA.

Other issues often impact profoundly, but indirectly, on our industry. Issues such as mergers, ownership, power structure, and foreign competition, impact directly on the banks. Understandably, we are more concerned with the first set of issues than the second.

I will briefly review our reaction to the key proposals. We strongly support the proposal that non-deposit-taking institutions should join the Canadian payments system, provided they meet reasonable criteria for solvency, liquidity, and regulation. Our member firms should be eligible for membership in the Canadian Payments Association.

Access to the payment system would enable security firms to offer chequing privileges on client accounts directly, and would create a more level playing field for security firms to compete with banks for client business and financial assets. It would also enable our customers to fully engage in electronic commerce through direct access to the Interac system.

We also agree that entry barriers for foreign banks, especially prohibitions on branching, and capital requirements, should be eliminated or substantially reduced. This would promote a more competitive banking sector.

We are pleased that the task force agreed with our submission that federally regulated institutions should be given the flexibility to organize into holding company structures. This would level the playing field on minimally regulated businesses such as wholesale leasing and financing.

The IDA committee's original submission to the task force supported a change in the "big shall not buy big" policy, although we acknowledge that some member firms do not agree with this position. I think you have confronted that issue already. The task force recommended that federal authorities vet the mergers to preclude adverse consequences for competition, and that is the position of our association.

l'emploi. Par conséquent, nous sommes heureux que l'accent soit mis sur la promotion de la concurrence, et nous vous prions instamment de donner suite rapidement aux recommandations.

Nous mettons l'accent sur les questions qui touchent directement l'industrie des valeurs mobilières, comme l'ouverture du système de paiements et l'harmonisation des règlements. Le groupe de travail aborde la première question d'une manière favorable. On aborde aussi la deuxième question, mais elle est, dans une très large mesure, fonction des commissions provinciales des valeurs mobilières et de l'établissement de liens entre le BSIF et les autorités canadiennes en valeurs mobilières.

D'autres questions ont un impact important — quoique indirect — sur notre industrie. Des questions comme les fusions, la propriété, la structure du pouvoir et la concurrence étrangère influent directement sur les banques. Il est facile de comprendre que nous nous préoccupons davantage du premier ensemble d'enjeux que du deuxième.

Je survolerai brièvement notre réaction aux principales recommandations. Nous appuyons fortement la proposition selon laquelle les institutions autres que les institutions de dépôt devraient pouvoir participer au système canadien de paiements, à condition qu'elles répondent aux critères de solvabilité et de liquidité, ainsi qu'à ceux prévus par les cadres réglementaires applicables. Nos entreprises membres devraient être admissibles à faire partie de l'Association canadienne des paiements.

L'accès au système de paiements permettrait aux maisons de courtage d'offrir directement à leurs clients la possibilité de tirer des chèques et favoriserait l'uniformisation des règles pour tous, ce qui permettrait aux maisons de courtage de faire concurrence aux banques pour l'obtention de clients et la collecte d'actifs financiers. Cela permettrait aussi à nos clients de s'engager pleinement dans le commerce électronique grâce à un accès direct au système Interac.

Nous sommes aussi d'avis que les obstacles à l'entrée des banques étrangères, en particulier les interdictions touchant l'établissement de succursales et les exigences touchant le capital, devraient être éliminés ou considérablement réduits. Cela favoriserait la création d'un secteur bancaire plus concurrentiel.

Nous sommes heureux de constater que le groupe de travail partage notre point de vue quant aux besoins des institutions à charte fédérale d'avoir toute la souplesse voulue pour adopter une structure de société de portefeuille. Cela favoriserait l'établissement de règles équitables en ce qui concerne les entreprises faisant l'objet de peu de réglementation, comme la location et le financement en gros.

Le mémoire initial du comité de l'ACCOVAM appuie la modification de la politique s'appuyant sur le principe voulant que les grandes institutions ne s'achètent pas entre elles, même si nous reconnaissons que certaines de nos entreprises membres ne sont pas d'accord avec cette position. Je crois que vous avez déjà débattu cette question. Le groupe de travail a recommandé que les autorités fédérales examinent les projets de fusion afin d'éviter qu'ils ne minent la concurrence, et c'est la position adoptée par notre association.

The task force also recommended more flexible accounting rules to facilitate acquisitions in both domestic and foreign markets. In our view, the rapid integration of capital markets in North America necessitates that the Canadian Institute of Chartered Accountants aligns Canadian accounting rules as much as possible with U.S. GAAP, particularly in respect of business combinations. We also believe that the provincial securities commissions should permit some flexibility for listed Canadian companies in applying Canadian and U.S. accounting rules. The goal is to give those companies more scope to undertake mergers and acquisitions and thus facilitate expansion. It would put Canadian companies on an equal footing with their U.S. competitors.

We do not believe that investor protection would be compromised by this move. There are often differences without a policy rationale, and conformity or harmonization is in the interests of the Canadian capital markets.

The task force recommends abolishing special capital taxes on financial institutions. If that is not feasible, it proposes more uniform application of capital tax and shifting the tax burden to corporate profits, and we agree with that thrust.

On a subject more directly related to our field, the task force recommends that governments work to eliminate overlaps in prudential regulation, both between federal and provincial governments, and among the provincial governments and the securities commissions.

The collapse of the four pillars enabled banks, insurance companies, and securities firms to offer retail and institutional clients a wide range of products and services. They include debt and derivative products, private placements, mutual funds, and segregated funds. The result is significant differences among institutions in capital rules and sales practices. In some cases, there are regulatory gaps, weak protection for consumers, and increased financial risk for institutions. The different rules often resulted in an unproductive shifting of business to organizations which were believed to be subject to more lenient regulation. This phenomenon, known as "regulatory arbitrage," weakens the overall integrity of the financial system.

We urge the provincial and federal regulatory authorities to achieve greater consistency in regulation. Market participants carrying out similar financial functions should be regulated in the same way.

In fact there has been greater cooperation between OSFI and the securities regulators over the last few years, particularly over banks' securities affiliates. It is important to minimize regulatory

Le groupe de travail a aussi recommandé qu'on établisse des règles de comptabilité plus souples afin de faciliter les acquisitions sur le marché national et les marchés étrangers. Nous estimons que l'intégration rapide des marchés financiers nord-américains exigent une harmonisation maximale des règles de comptabilité de l'Institut canadien des comptables agréés et des principes comptables généralement reconnus aux États-Unis, surtout en ce qui concerne les regroupements d'entreprises. Nous croyons aussi que les commissions provinciales des valeurs mobilières devraient accorder une certaine souplesse aux sociétés canadiennes cotées en bourse en ce qui concerne l'application de règles comptables canadiennes et américaines. Le but est de faciliter davantage la capacité de ces sociétés de fusionner et de faire des acquisitions, donc, de favoriser l'expansion. Cela placerait les sociétés canadiennes sur un pied d'égalité avec leurs concurrents américains.

Nous ne croyons pas qu'un tel geste compromettrait la protection des investisseurs. Il y a souvent des différences qui ne découlent pas d'une politique, et la conformité ou l'harmonisation est dans l'intérêt des marchés financiers canadiens.

Le groupe de travail recommande qu'on abolisse les impôts spéciaux sur le capital des institutions financières. Si cela n'est pas possible, on propose la définition d'une assiette fiscale commune pour l'application des impôts sur le capital, et le report des charges fiscales sur le bénéfice des institutions; nous sommes d'accord avec cette orientation.

Maintenant, nous aborderons un sujet qui touche plus directement notre domaine, c'est-à-dire la recommandation du groupe de travail selon laquelle les gouvernements devraient chercher à éliminer les chevauchements de la réglementation prudentielle, entre le gouvernement fédéral et les provinces, et entre les provinces et les commissions des valeurs mobilières.

L'effondrement des quatre piliers a permis aux banques, aux compagnies d'assurances et aux maisons de courtage d'offrir à leurs clients commerciaux et institutionnels une vaste gamme de produits et services, dont les produits d'emprunt et les produits dérivés, les placements privés, les fonds communs de placement et les fonds réservés. Cela occasionne des différences considérables entre les institutions en ce qui concerne les règles de capital et les pratiques de vente. Dans certains cas, on trouve des brèches dans la réglementation, une protection médiocre du consommateur et un risque financier accru pour les institutions. Les différences réglementaires occasionnaient souvent le déplacement inefficace d'activités vers des organismes qu'on croyait soumis à une réglementation moins rigide. Ce phénomène, connu sous le nom d'«arbitrage réglementaire» affaiblit l'intégrité d'ensemble du système financier.

Nous demandons instamment aux autorités réglementaires provinciales et fédérales d'uniformiser davantage la réglementation. Les intervenants du marché qui exercent des fonctions financières comparables devraient être soumis aux mêmes règles.

De fait, on a constaté une plus grande coopération entre le BSIF et les organismes de réglementation des valeurs mobilières au cours des dernières années, particulièrement en ce qui concerne

overlap, since the IDA has regulatory responsibility for financial and sales compliance of these bank-owned affiliates.

OSFI obtains information from two sources, the banks' own internal audits and the IDA's financial compliance reviews. There are ways to enhance the process so that the IDA can meet OSFI's need for comprehensive and timely financial information, as we have discussed with them.

If both the securities commission and OSFI use the Investment Dealers Association as the single self-regulator, duplication can be avoided and compliance reviews of investment firms limited to one external auditor.

The task force also recommends that securities salespersons meet appropriate proficiency standards that can be harmonized across provincial jurisdictions. Currently, federally regulated institutions that sell securities-related products to the public are not always subject to the same proficiency standards as our member firms.

The IDA is Canada's only national entity with delegated responsibility for securities regulation and investor protection. As a result, it is in a unique position to assist the Government of Canada and the provincial authorities in coordinating and meeting consumer protection goals and policies in the securities field.

At the request of the CSA, the IDA recently assumed responsibility for establishing and managing the Mutual Fund Dealers Association of Canada, the MFDA. This is a self-regulatory organization for fund distributors that will be jointly governed by IFIC and by the public directors. Banks and other federally regulated institutions selling mutual funds will be required to join the MFDA, as will their 50,000 individual registrants. This is a very large and important regulatory endeavour.

The IDA and the four stock exchanges have also proposed a standard for member firms' employees wanting to call themselves "financial planners." This initiative addresses the public interest requirement that individuals using the designation possess a high degree of proficiency and experience. The public thinks people using the term have it, but that is not always the case. Our goal is to develop a standard that obtains regulatory approval and is accepted outside the securities industry, so there can be a uniform standard across the country.

The integration of the financial services industry, particularly the formation of financial conglomerates, the "disintermediation" of personal savings into mutual funds and the impact of

les filiales bancaires oeuvrant dans ce domaine. Il est important de réduire au minimum les chevauchements réglementaires, puisque l'ACCOVAM est responsable des aspects réglementaires touchant la conformité de ces filiales bancaires au chapitre des finances et des ventes.

Le BSIF obtient des renseignements de deux sources, soit les vérifications internes des banques et les vérifications de la conformité financière menées par l'ACCOVAM. Il existe des moyens d'améliorer le processus afin que l'ACCOVAM réponde aux besoins d'informations financières complètes et opportunes du BSIF, et nous en avons déjà parlé avec ses représentants.

Si la Commission des valeurs mobilières et le BSIF considèrent l'Association des courtiers en valeurs mobilières comme le seul organisme d'autoréglementation, on pourra éviter les chevauchements et se contenter de soumettre les maisons de courtage à un seul examen de la conformité, effectué par un vérificateur externe.

Le groupe de travail recommande aussi que les courtiers en valeurs mobilières soient soumis à des normes de compétence appropriées qui pourraient être harmonisées par les administrations provinciales. À l'heure actuelle, les institutions à charte fédérale qui offrent au public des produits liés aux valeurs mobilières ne sont pas toujours soumises aux mêmes normes de compétence que nos entreprises membres.

L'ACCOVAM est le seul organisme national du Canada chargé de la réglementation des valeurs mobilières et de la protection des investisseurs. Par conséquent, elle est particulièrement bien placée pour aider le gouvernement du Canada et les autorités provinciales à coordonner l'établissement de buts et de politiques touchant la protection du consommateur dans le domaine des valeurs mobilières et à les concrétiser.

À la demande des autorités canadiennes en valeurs mobilières, l'ACCOVAM a récemment pris en charge l'établissement et la gestion de l'association canadienne des courtiers en épargnes collectives, l'ACCEC. Il s'agit d'un organisme d'auto-réglementation pour les courtiers en épargnes collectives qui sera régi conjointement par l'IFIC et par les administrateurs publics. Les banques et les autres institutions à charte fédérale qui offrent des fonds communs de placement — ainsi que leurs 50 000 particuliers inscrits — devront joindre les rangs de l'ACCEC. Il s'agit d'un projet réglementaire d'envergure.

L'ACCOVAM et les quatre bourses ont aussi proposé une norme pour les employés des entreprises membres qui veulent se qualifier de «planificateurs financiers». Cette initiative fait suite à l'exigence selon laquelle, dans l'intérêt public, les personnes qui utilisent cette désignation doivent être très compétentes et expérimentées. Le public pense que les personnes qui portent ce titre sont toujours compétentes et expérimentées, mais ce n'est pas toujours le cas. Notre but consiste à élaborer une norme qui obtiendrait l'approbation réglementaire et qui serait acceptée à l'extérieur de l'industrie des valeurs mobilières, de façon à établir une norme uniforme pour l'ensemble du pays.

L'intégration de l'industrie des services financiers, en particulier la formation de conglomerats financiers, la «désintermédiation» de l'épargne personnelle sous forme de fonds

globalization, all these trends represent a significant challenge to Canadian policy-makers, and the challenge is to encourage efficient and competitive financial institutions, fair play for consumers, and efficient and liquid markets for issuers and investors, and the IDA stands ready to assist in this critical task.

Senator Oliver: A number of witnesses who have appeared before the committee have told us that the MacKay task force report is deficient in that it suggests that foreign banks would be prepared to come into Canada if just a couple of minor changes are made.

In your brief on page 4, you say, under the heading, "Facilitating New Entrants to the Market":

We agree that barriers to entry for foreign banks, notably prohibitions on branching and capital requirements, should be eliminated or substantially reduced. This would promote a more competitive banking sector.

However, some foreign banks have told us that the cost of going into branching is much too high, and that it is really not what they want to do. They are much more interested in commercial and corporate banking in large urban areas. That being the case, do you think that the entry of foreign banks will create competition across the board and across this country?

Mr. Oliver: We do not believe that this will appeal to every major foreign bank. However, the issue is whether it will appeal to some, and therefore, will engender the sort of competition we are looking for.

The threat of it happening will, of course, encourage Canadian banks to be as competitive and as consumer-oriented as possible, but we are not, by suggesting an opening up of competition, saying that it will guarantee that foreign banks will come in but, generally speaking, that is the approach which leads to more entrants, greater efficiency, and a broader choice for consumers.

Senator Oliver: If it costs \$750,000 to start up a branch, and if it takes five years before any profit can be seen, not many good companies will be willing to wait that long, or is that not the case?

Mr. Oliver: Clearly, a number of large foreign banks have the economies of scale to set up branch banking in a less costly way than someone else would if they were starting from scratch. However, I cannot comment on those specific numbers other than to say that they seem rather high.

Mr. Ian Russell, Senior Vice-President, Capital Markets, Investment Dealers Association of Canada: I agree with my colleague Mr. Oliver, but I believe that the way in which foreign institutions offering retail services will come into Canada will be

communs de placement et l'impact de la mondialisation sont des tendances qui constituent un défi considérable pour les décideurs canadiens, et le défi consiste à encourager l'efficacité et la compétitivité des institutions financières, l'équité pour les consommateurs et l'efficacité et la liquidité des marchés pour les émetteurs et les investisseurs, et l'ACCOVAM est disposée à faire sa part en ce qui concerne cette tâche essentielle.

Le sénateur Oliver: Un certain nombre de témoins qui ont comparu devant le comité nous ont dit que le rapport du groupe de travail MacKay est lacunaire, car on laisse entendre que les banques étrangères seraient prêtes à entrer sur le marché canadien si on n'apportait que quelques modifications mineures.

À la page 4 de votre mémoire, sous la rubrique «Faciliter l'accès de nouveaux participants au marché», vous dites ce qui suit:

Nous sommes en faveur de l'élimination ou d'une réduction considérable des obstacles à l'entrée des banques étrangères, notamment les interdictions relatives aux succursales et les exigences en matière de capital, de façon à promouvoir un secteur bancaire plus concurrentiel.

Toutefois, certaines banques étrangères nous ont dit que le coût lié à l'établissement de succursales est beaucoup trop élevé, et que ce n'est pas vraiment ce qu'elles veulent faire. Elles sont beaucoup plus intéressées par les activités bancaires commerciales et industrielles dans les grands centres urbains. Puisque c'est le cas, estimez-vous que l'arrivée de banques étrangères créera une concurrence à tous les égards, partout au pays?

M. Oliver: Nous ne croyons pas que toutes les grandes banques étrangères seront attirées par cela. Toutefois, il s'agit de déterminer si certaines banques seront intéressées, et si, par conséquent, elles créeront la concurrence que nous cherchons à établir.

Bien sûr, la possibilité que cela se produise incitera les banques canadiennes à être le plus concurrentielles possible et à axer le plus possible leurs services sur le consommateur; nous ne voulons pas laisser croire que la promotion de la concurrence entraînera automatiquement l'arrivée de banques étrangères: nous voulons simplement montrer qu'une telle méthode favorise l'arrivée de concurrents, l'accroissement de l'efficacité et l'offre d'un choix plus étendu aux consommateurs.

Le sénateur Oliver: Si l'établissement d'une succursale coûte 750 000 \$ et qu'on doit mettre cinq ans avant de réaliser un profit, peu de grandes entreprises seront disposées à faire le saut, n'est-ce pas?

M. Oliver: Il est clair qu'un certain nombre de grandes banques étrangères ont accès aux économies d'échelle leur permettant d'établir des succursales bancaires d'une façon moins coûteuse que d'autres établissements qui ne font qu'amorcer leurs activités. Toutefois, je ne peux émettre d'autres commentaires à l'égard de ces chiffres si ce n'est pour dire qu'ils me semblent plutôt élevés.

M. Ian Russell, vice-président principal, Marchés financiers, Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières: Je suis d'accord avec mon collègue, M. Oliver, mais je crois que l'arrivée des institutions étrangères sur le marché canadien des

quite different from the paradigm we have seen in the past where, as you say, costs made it very prohibitive. I think ING Bank is an example of a bank coming in through the electronic Internet to offer banking services.

That has proved to be fairly effective in building a retail business. They have been successful in doing that. I would see other foreign institutions penetrating the retail market in the same way.

Senator Oliver: Mr. Baillie just said — and it coincides with what a number of witnesses have told us — that one of his impressions from reading the MacKay task force report is that, if all the recommendations were implemented, there would be too much regulation and too heavy a regulatory burden, quite apart from the normal regulations that deal with coercive tied selling and privacy, and so on.

One of the recommendations is that there be legislation to ensure that banks, should they get into selling insurance in their branches, and so on, do not get involved in coercive tied selling.

Do you find that there is an overabundance of new regulation proposed in the task force report and, if so, what areas do you think should be left to market forces?

Mr. Oliver: I think we require a mix.

Clearly, the recommendation of a holding company structure would permit the banks to escape regulation to the extent that the business activity would not otherwise be regulated on a free-standing basis, and that is a movement in the other direction.

The suggestion related to tied selling is not unduly coercive because, clearly, there is a fundamental distinction between tied selling and cross-selling and, as long as the definition is a reasonable one and does not permit cross-selling, then you would be permitting the banks to offer a range of products and to give a benefit to consumers in terms of choice and having them take advantage of some of the economies of scale of the banks without forcing them to participate.

Senator Oliver: The MacKay report deals with coercive tied selling. Can you comment on that?

Mr. Oliver: Yes. No one can really object to a rule which specifies that you cannot coerce customers to use one service if they want to buy another one. I do not think that is excessive.

In our industry, we are very mindful of the fact that the Canadian capital market, while a very efficient, well-respected and well-regulated market, is small. It is about 2.5 per cent of the global capital market and probably declining because of the emergence of India and China, which are so large that even a tiny percentage increase can have a major impact on the size of the global market.

services de détail sera plutôt différente de ce que nous avons vu par le passé, où, comme vous l'avez dit, les coûts étaient très prohibitifs. Je crois que la banque ING est un exemple de banque offrant des services bancaires par l'entremise d'Internet.

Cette méthode s'est révélée passablement efficace au chapitre de l'établissement d'une clientèle de détail. Ils ont réussi à le faire. Je m'attendrais à ce que d'autres institutions étrangères pénètrent le marché des services de détail de la même façon.

Le sénateur Oliver: M. Baillie vient tout juste d'affirmer — et cela correspond à ce qu'un certain nombre de témoins nous ont dit — qu'après avoir lu le rapport du groupe de travail MacKay, il avait l'impression que la mise en oeuvre de toutes les recommandations créerait un cadre réglementaire trop lourd, outre la réglementation normale qui s'attache aux ventes liées coercitives et à la protection de la vie privée, et à des éléments de ce genre.

L'une des recommandations du groupe de travail consiste à élaborer une disposition législative visant à s'assurer que les banques voulant offrir de l'assurance dans leurs succursales ne recourent pas aux ventes liées coercitives.

Estimez-vous que le rapport du groupe de travail propose trop de nouvelles réglementations, et dans l'affirmative, quels domaines devrait-on soumettre aux forces du marché?

M. Oliver: Je crois que nous devons combiner le tout.

Il est clair que l'adoption d'une structure de société de portefeuille permettrait aux banques de se soustraire aux règlements, dans la mesure où l'activité commerciale ne serait pas autrement soumise à des règlements autonomes, ce qui est un pas dans une autre direction.

La suggestion qui touche à la vente liée n'est pas excessivement coercitive, parce qu'il existe manifestement une distinction fondamentale entre la vente liée et la vente réciproque et que, tant que la définition est sensée et qu'elle ne permet pas de vente réciproque, vous donneriez aux banques la permission d'offrir aux consommateurs un grand choix de produits et de leur donner un avantage au chapitre du choix, et ils pourraient ainsi bénéficier de certaines économies d'échelle des banques sans être forcés d'y participer.

Le sénateur Oliver: Le rapport MacKay s'est penché sur les ventes liées forcées. Pourriez-vous commenter?

M. Oliver: Oui. On ne peut pas vraiment être opposé à un règlement selon lequel vous ne pouvez obliger vos consommateurs à utiliser un service si ce n'est pas cela qu'ils veulent. Je ne crois pas que cela soit excessif.

Dans notre secteur d'activité, nous sommes très conscients du fait que le marché des capitaux, au Canada, malgré qu'il soit vraiment efficient, bien respecté et bien réglementé, est petit. Il représente environ 2,5 p. 100 du marché des capitaux internationaux, et il est possible que ce pourcentage décroisse à cause de l'émergence de l'Inde et de la Chine, qui sont de si grands pays que même une croissance minuscule pourcentuelle peut avoir des répercussions majeures sur la taille du marché mondial.

The fundamentals cannot be changed. We will never be a huge capital market in the world but we can be as efficient and as competitive as possible. If we are not, we really will become a backwater.

So regulation should keep a focus on its mandate. In the case of securities, it is investor protection. It should not extend itself. There should only be enough regulation to achieve the purpose.

Senator Oliver: Then the market should take over.

Mr. Oliver: Yes. The burden of proof should always be on the regulator to justify from a public policy perspective what is being suggested and what would constrain commercial behaviour.

Senator Oliver: I would like to know what your organization's position is on the MacKay task force recommendation that banks be allowed to sell insurance in their branches and also get into the auto leasing of light vehicles.

Mr. Oliver: This area is a little outside our field and I think that we generally support those recommendations, but it is not really directly related to what we do.

Senator Oliver: Do they sound like they are banking functions to you, financial functions?

Mr. Oliver: They are financial functions. We have heard a hundred times that banking functions are what people declare them to be. I mean, the nature of banking is in the process of change as the integration proceeds apace. So I suppose traditional descriptions of what it was are not necessarily a prescription for what it ought to be.

Mr. Russell: Senator, you talked about the chapter in MacKay regarding empowering the consumer, the list of potential rules and regulations, tied selling, coercive behaviour, privacy protection and disclosure proficiency. I think that it is inevitable that as financial institutions generally offer a wide range of products, that it becomes important to focus on their dealings with their clients in those particular areas.

In Mr. Oliver's remarks, I noted a real potential here for the federal regulators to work closely with the CSA, the Canadian securities administrators, who have the oversight for the market conduct of securities firms that are selling complicated products. They have a lot of expertise, particularly in the areas of disclosure and proficiency requirements. Some efficiencies may come from regulation that could come from profitable collaboration with the provincial regulators.

Senator Di Nino: First of all, how many members are in the IDA?

Mr. Oliver: There are 184.

On ne peut rien changer aux données de base. Nous ne serons jamais un grand marché de capitaux, mais nous pouvons être aussi efficaces et compétitifs qu'il est possible de l'être. Si nous ne le sommes pas, nous serons vraiment en stagnation.

Les règlements ne doivent donc tenir compte du mandat de vue. Au chapitre des valeurs mobilières, il s'agit de protéger les investisseurs. Ça ne devrait pas aller plus loin. Il devrait y avoir juste assez de règlements pour réaliser cet objectif.

Le sénateur Oliver: Le marché devrait donc prendre le relais.

M. Oliver: Oui. Le fardeau de la preuve devrait toujours être du côté de l'organisme de réglementation qui doit fournir une justification, du point de vue de la politique publique, quant à ce qui est suggéré aux moyens utilisés pour modifier les comportements commerciaux.

Le sénateur Oliver: J'aimerais connaître le point de vue de votre organisation quant à la recommandation du groupe de travail MacKay, qui suggère de permettre aux banques de vendre de l'assurance dans leurs succursales de louer des véhicules légers.

M. Oliver: Cela ne relève pas tellement de notre domaine, et je crois qu'en gros nous sommes d'accord avec ces recommandations, mais ça ne concerne pas vraiment directement ce que nous faisons.

Le sénateur Oliver: Pensez-vous que ces fonctions relèvent des banques, qu'elles sont des fonctions financières?

M. Oliver: Ce sont des fonctions financières. On nous a dit une centaine de fois que les fonctions des banques sont celles que les gens déterminent. Je veux dire que la nature des banques est en train de changer à mesure que l'intégration gagne du terrain. Donc, j'imagine que la description que nous en faisons traditionnellement ne recouvre pas ce qu'elles devront être à l'avenir.

M. Russell: Sénateur, vous avez parlé du chapitre du rapport MacKay qui concerne les pouvoirs des consommateurs, la liste des lois et règlements éventuels, les ventes liées, les comportements coercitifs et les compétences au chapitre de la protection et de la communication des renseignements personnels. À mon avis, il est inévitable que, puisque les institutions financières en général offrent un large éventail de produits, il devienne important de se pencher sur leurs relations avec leurs clients dans ces aspects en particulier.

Les remarques de M. Oliver m'ont fait découvrir qu'il était possible que les responsables fédéraux de la réglementation puissent travailler de près avec la CSA, soit les administrateurs de valeurs mobilières, qui supervise le comportement commercial des entreprises financières qui vendent des produits complexes. Elle possède une grande expertise, en particulier dans les domaines des exigences au chapitre de la divulgation et des compétences. Une collaboration profitable avec les responsables provinciaux de la réglementation pourrait déboucher sur des règlements qui donneraient lieu à plus d'efficacité.

Le sénateur Di Nino: Dites-moi d'abord combien de membres compte l'ACCOVAM?

M. Oliver: Nous comptons 184 membres.

Senator Di Nino: And all the major bank-owned investment dealers and brokers are part of it?

Mr. Oliver: Yes, they are.

Senator Di Nino: Is membership in IDA based on size of company and payment of fees per se?

Mr. Oliver: No. There are certain specific objective criteria. In most provinces there is either in law or effectively in practice a requirement that a securities firm be a member of a self-regulatory organization. That can be either the IDA or one of the exchanges.

In Ontario, a policy, which is put out for public comment, will achieve that same result. We expect perhaps another 50 firms to be joining the IDA in the next year or two. Every firm that puts itself out as a securities firm will be subject to the same rules and monitored in the same way as every other firm. That creates a level playing field of investor protection as well. It is the secondary point of competition.

Right now, I would say that about 95 per cent plus of the business in the country is done by IDA members.

Senator Di Nino: I am trying to determine whether the banks have an undue influence on the organization because of their predominance in size, as far as the major institutions in your industry are concerned.

Mr. Oliver: The banks have not exerted a direct influence on our association. Their subsidiaries are large and important members of the organization but I have not encountered a bank agenda being advanced by these firms. They are important and responsible contributors to the governance of the organization.

Mr. Russell: Roughly speaking, Senator, in terms of the structure of the industry, as Mr. Oliver said, there are 188 member firms in the IDA, of which six are bank-owned members. They would account for roughly half of the capital in the industry. So there is a very sizeable share of the industry that is made up of individual firms. Therefore, the bank-owned dealers do not dominate the SRO system in Canada.

Mr. Oliver: The other thing I should say is that we have a very elaborate governance structure, which involves district councils. We have some 700 people in the industry participating in a variety of committees. Our board is highly representative of all the regions in the country. We have quite a few informal rules that assure that there is sufficient rotation between bank-owned and non-bank-owned chairmen and that we have a board and an executive committee that reflects the diversity of the industry.

Senator Di Nino: Thank you. I have two specific questions on your report or on your presentation. On page five you say that the Canadian Institute of Chartered Accountants "should conform Canadian accounting rules as much as possible to U.S. GAAP."

Le sénateur Di Nino: Et tous les courtiers et courtiers en valeurs mobilières des grandes banques en font partie?

M. Oliver: Oui, c'est cela.

Le sénateur Di Nino: Pour être membre de l'ACCOVAM, faut-il avoir une compagnie d'une certaine dimension et payer des droits?

M. Oliver: Non. Il y a certains critères objectifs spécifiques. Dans la plupart des provinces, il existe des exigences, inscrites soit dans la loi soit dans la pratique, qui obligent les entreprises financières à être membres d'une organisation d'autoréglementation. Cela peut être soit l'ACCOVAM, soit une des bourses.

Il existe en Ontario une politique publique qui vise les mêmes résultats. Nous pensons que peut-être 50 entreprises de plus se joindront à l'ACCOVAM l'année prochaine ou l'année suivante. Toutes les entreprises qui se constituent comme entreprises financières seront assujetties aux mêmes lois et règlements que n'importe quelle entreprise. Cela crée une égalité des règles qui protège aussi les investisseurs. C'est un but secondaire de la compétition.

Je dirais que, présentement, 95 p. 100 du travail accompli par les courtiers est fait par des membres de l'ACCOVAM.

Le sénateur Di Nino: J'essaie de savoir si les banques exercent une influence indue sur cette organisation à cause de leur grande taille; je parle des sociétés les plus importantes de votre industrie.

M. Oliver: Les banques n'ont pas influé directement sur notre association. Leurs représentants sont nombreux et ils sont des membres importants de notre organisation, mais je n'ai jamais vu ces entreprises exercer des pressions au nom des banques. Elles contribuent grandement à une gestion responsable de notre organisation.

M. Russell: En gros, sénateur, quand on parle de la structure de l'industrie, comme l'a dit M. Oliver, l'ACCOVAM compte 188 entreprises membres parmi lesquelles six sont la propriété des banques. Elles représentent à peu près la moitié du capital de notre industrie. On peut donc dire qu'une grande proportion de cette industrie est composée d'entreprises individuelles. Donc, les courtiers qui relèvent des banques ne dominent pas le système des OAR au Canada.

M. Oliver: Je voudrais aussi dire que nous avons une structure de régie assez élaborée, qui comporte des conseils de district. Environ 700 personnes de notre industrie participent à divers comités. Notre conseil représente très bien toutes les régions du pays. Nous avons des règlements officiels en nombre suffisant pour garantir une alternance entre un président qui relève des banques et un président qui ne relève pas des banques, et que notre conseil et notre comité exécutif reflètent la diversité de l'industrie.

Le sénateur Di Nino: Merci. J'ai deux questions précises concernant votre rapport et votre présentation. À la page 5, il est écrit que l'Institut canadien des comptables agréés «devrait faire en sorte que les règles comptables au Canada soient conformes le plus possible aux PCGR américains.»

It is interesting how you phrased that. It was not the other way around. As you know, there is some argument going on between the CICA and GAAP, particularly relating to the accounting of goodwill and other areas. Why did you choose this?

Mr. Oliver: Let me respond to that. I have had a fair amount of interest in this issue. The IOSCO, which is the International Organization of Securities Commissions, is an organization that represents all the securities commissions around the world. Affiliated with that organization are the self-regulatory organizations and stock exchanges.

I happen to chair a committee of those affiliated members, and we have been discussing this issue. The issue of international accounting harmonization may not be a barn-burner to the press, or maybe even to the public, but I have to say that it is an important question.

There is no doubt that the American rules have an influence because of the size and the dynamism of the U.S. capital market. So what we are looking for is sort of an accounting Esperanto, a common numerical language that people can understand around the world. When they pick up a prospectus or an annual report or a quarterly statement from a company in Germany, it has the same meaning as it would if they were reporting under Canadian or U.S. rules. That is not the case.

There is the Daimler-Benz example, where they were showing a profit in Germany, but under U.S. rules they would have shown a loss.

So what is an investor to think of that? While that whole effort is going on, we, in Canada, have to decide where we will position ourselves. They are 10 times our size. We should not be compromising on matters of principle. We should not see our basic values eroded but I have to say, on a matter of an accounting rule, does it really matter? I think the key thing is that we sort of eliminate the differences where, as I say, there is no distinction, and let us get on with it. There is a little bit of pride. There may be a bit of proprietorship on the part of our accountants. But the bigger interest in the capital market surely is served by rules that are more similar. We cannot get the elephant necessarily to go our way. You have to distinguish, it seems to me, when it is important and when it is not.

Senator Di Nino: Your opinion is very useful because this is obviously an issue that we are discussing. I take it then that you are not in agreement with the CICA that, for the purposes of proper disclosure or more fully disclosing items, the Canadian system would be better. Obviously, you disagree with that.

Mr. Oliver: On that particular one, it could well be that the Canadian approach is sounder. It also happens to be the approach taken by more countries around the world. But the fact is that the U.S. market is the most important. Our banks face competition from the U.S. banks, and our banks are put at a disadvantage.

Votre formulation est intéressante. Il faut l'entendre dans un sens et non dans l'autre. Comme vous le savez, il y a présentement une controverse concernant l'ICCA et les PCGR, particulièrement en ce qui touche l'achalandage ou certains autres aspects de la comptabilité. Pourquoi avez-vous choisi cela?

M. Oliver: Permettez-moi de répondre. Cette question m'intéresse beaucoup. L'OICV, c'est-à-dire l'Organisation internationale des commissions de valeurs, est un organisme qui représente toutes les commissions de valeurs mobilières du monde entier. Les organisations d'autoréglementation et les bourses y sont affiliées.

Il se trouve que je préside un comité qui réunit ces membres affiliés, et nous avons discuté de cette question. La question de l'harmonisation des pratiques comptables à l'échelle internationale peut sembler peu alléchante aux yeux de la presse, voire pour le public, mais je dois dire que c'est une question importante.

Il ne fait pas de doute que les règles américaines doivent leur influence à la taille et au dynamisme du marché financier des États-Unis. Alors, ce que nous recherchons, c'est une sorte d'espéranto de la comptabilité, un langage numérique commun que tous peuvent utiliser, partout dans le monde. Si nous avons entre les mains un dépliant ou un rapport d'activités annuel ou trimestriel d'une entreprise de l'Allemagne, nous devrions pouvoir le lire de la même façon qu'un rapport établi selon des règles canadiennes ou américaines. Mais ce n'est pas le cas.

Daimler-Benz, par exemple, réalise un profit selon les règles allemandes mais ferait des pertes selon les règles américaines.

Qu'est-ce que les investisseurs doivent penser de tout cela? Pendant que tout cela se décide, nous devons, au Canada, prendre position. Ils sont dix fois plus gros que nous. On ne devrait pas faire de compromis quand il s'agit de principes. Nos valeurs élémentaires ne devraient pas être minées, mais je dois dire, en ce qui touche la comptabilité — est-ce que c'est vraiment important? Je crois que le plus important est d'essayer d'éliminer les différences quand, comme je l'ai dit, il n'y a pas lieu de faire une distinction, et de passer à autre chose. C'est un peu une question de fierté. Les comptables font peut-être preuve d'un peu de possessivité. Mais les intérêts supérieurs du marché financier profiteront assurément de règles plus uniformes. On ne peut pas faire en sorte que cette grosse machine aille dans le sens que nous souhaitons. Il me semble que nous devrions essayer de distinguer ce qui est important de ce qui ne l'est pas.

Le sénateur Di Nino: Votre opinion est très utile puisque c'est de toute évidence une des questions dont nous débattons. Je crois donc comprendre que vous n'êtes pas d'accord avec l'ICCA lorsqu'il dit que le système canadien est meilleur au chapitre de la communication pertinente et plus complète des informations. Vous êtes, de toute évidence, en désaccord avec cela.

M. Oliver: Sur cette question précise, l'approche que prône le Canada est peut-être plus sensée. C'est aussi l'approche qu'adoptent un plus grand nombre de pays dans le monde. Mais il reste que le marché américain est le plus important. Nos banques sont en compétition avec les banques américaines, et nos banques

Should they really be put at a disadvantage for accounting rules, for the purity of an accounting rule? I think not.

Mr. Russell: Senator, if I could just add to this. In Canada, we are in the middle of a North American trading block under the free trade agreement.

As a consequence, there are increased integrated capital flows between all three countries. Our capital markets have been integrating dramatically over the last four or five years. It seems to make common sense that accounting rules, whatever they are, have to be the same. They have to be harmonized to promote the free flow of goods and services and efficient capital markets. In that process, markets do not wait for accountants, unfortunately.

That is why we are suggesting that if the U.S. GAAP does not look like it is changing to international GAAP, which may be a higher standard, then perhaps, in the interim, we should go to U.S. GAAP in the interest of harmonization.

Senator Di Nino: Thank you for that. I have one other quick question on another subject. You talked about opening up the payments system to allow the investment dealers to enter, obviously, for the purposes of allowing you to be more of a deposit-taking type of institution; is that correct?

Mr. Oliver: Well, yes, in order to level the playing field and broaden consumer choice, I guess. There would be an advantage for a brokerage client to be able to use a debit card and to take money out of an account that has cash in it.

Mr. Russell: Senator, in effect, our members already have client deposits in another name. I mean, client deposits contain significant amounts of cash, so it would be an opportunity for clients to have that opportunity.

Senator Di Nino: I understand that. Let us assume that that happens. Would you also like to be a member of the Canada Deposit Insurance Corporation?

Mr. Oliver: There has been no request to that effect. I guess the reason is that we have a Canadian investor protection fund, which is now up to some \$150 million. It is not quite like a guarantee by the Government of Canada, but the fact is that no individual has ever lost money as a result of the bankruptcy of a member firm.

We have done elaborate statistical and actuarial analyses. We feel very comfortable that the fund, the way it is constructed with the backstop of the members, will be adequate, going forward. The members have put the money in and it has not cost the public anything to build a fund, nor has it cost the public anything to discharge the obligations as a result of this limited number of bankruptcies. So far, the system is working quite well.

Mr. Russell: The protections are the same as the CDIC, \$60,000 cash and \$500,000 in unregistered securities.

Senator Di Nino: In the immediate future, you would not be looking for admission into the CDIC.

n'ont pas l'avantage. Devraient-elles vraiment être désavantagées à cause de règles comptables, au nom de la pureté des règles comptables? Je ne le crois pas.

M. Russell: Sénateur, j'aimerais seulement ajouter un mot. Le Canada fait partie d'un bloc nord-américain d'échanges commerciaux dans le cadre de l'accord de libre-échange.

En conséquence, il y a une augmentation de la circulation de capitaux intégrés entre les trois pays. Depuis quatre ou cinq ans, l'intégration a presque envahi nos marchés financiers. Il me semble évident que les règles de comptables, quelles qu'elles soient, doivent être partout les mêmes. Elles doivent être uniformisées pour promouvoir la libre circulation des biens et des services et l'efficacité des marchés financiers. Dans ce processus, malheureusement, les marchés n'attendent pas les comptables.

C'est pourquoi je suggère que, si les Américains ne paraissent pas vouloir adopter les PCGR internationaux, dont les normes sont plus élevées, il faudra peut-être alors en attendant utiliser les PCGR américains, dans l'intérêt de l'uniformité.

Le sénateur Di Nino: Je vous remercie. J'ai une autre petite question sur un autre sujet. Vous avez parlé d'ouvrir le système de paiements pour permettre aux courtiers en valeurs mobilières d'y entrer, évidemment dans le but de vous laisser devenir de plus en plus une sorte d'institution de dépôts; est-ce que c'est vrai?

M. Oliver: Eh bien, oui, pour que les règles soient les mêmes pour tous et pour offrir aux consommateurs un plus large choix, je crois. Pour les clients de nos courtiers en valeurs mobilières, il y aurait un avantage certain au fait de pouvoir utiliser une carte de débit et d'utiliser un compte où il y a de l'argent.

M. Russell: Sénateur, en réalité, nos membres ont déjà entre les mains les dépôts des clients, mais sous un autre nom. Ce que je veux dire, c'est que les dépôts des clients représentent de grosses sommes, ce serait donc une occasion pour les clients d'avoir ce choix.

Le sénateur Di Nino: Je comprends. Faisons comme si c'était le cas. Aimerez-vous aussi devenir membre de la SADC?

M. Oliver: Nous n'avons fait aucune demande en ce sens. Je crois que c'est parce que nous avons déjà le Fonds canadien de protection des épargnants, dans lequel se trouvent présentement environ 150 millions de dollars. Ce n'est pas tout à fait comme la garantie qu'offre le gouvernement du Canada, mais, en fait, jamais quelqu'un n'a perdu d'argent en raison de la faillite d'une de nos sociétés membres.

Nous avons fait des analyses statistiques et actuarielles poussées. Nous sommes convaincus que ce fonds, qui utilise comme filet de sécurité ses membres, nous permettra d'aller de l'avant. Les membres ont mis de l'argent dans ce fonds, et cela n'a rien coûté au public, et le public n'a assumé aucun coût lorsqu'il a fallu s'acquitter des obligations, puisqu'il y a si peu de faillites. Jusqu'ici le système fonctionne assez bien.

M. Russell: La SADC offre les mêmes garanties, c'est-à-dire 60 000 \$ comptant et 500 000 \$ en valeurs non autorisées.

Le sénateur Di Nino: Vous ne cherchez pas à devenir membre de la SADC dans l'avenir immédiat.

Mr. Russell: It would not make sense, I do not think.

Senator Callbeck: Welcome Mr. Oliver, Mr. Russell. I just want to ask a few questions about the complaint mechanism or procedure regarding investment dealers.

I am not sure whether that is something you get involved in or whether it is left up to the provincial securities commissions.

Mr. Oliver: We do get involved, and I would be happy to describe the basic procedure. We would tell a client who has a complaint with a financial dispute or some other dispute with a broker to follow a number of steps. The first is to try to resolve it privately, quietly. Usually it can be done that way. If it is done in a less contentious way, it often could be done quite quickly.

If that does not work, then they should move up to the management of the firm perhaps, depending on the size of the firm, the office manager, sales manager or the president of the company.

If that does not work, register the complaint with the Investment Dealers Association. We would look at it, see whether a formal investigation is required; if it is, we would pursue that. We have a number of mechanisms to address the issue, including disciplining the firm and the individual up to the point of removing the individual from the business.

If there is not satisfaction at that stage, then the individual can go to the local securities commission.

Now, in addition to that, we have an alternative dispute mechanism in two provinces and will soon have one in Ontario and hopefully within a year in the rest of the country. The procedure would be optional for the client but obligatory for the firm and would address financial disputes of up to \$100,000. It would be an arbitration system run by a third-party arbitrator, with rules of procedure that are recognized as appropriate. We would like to amplify that with the mediation system and perhaps a rapid third-party evaluation system.

The objective here is to provide a less costly, more rapid, less contentious system for people who have complaints or financial disputes. For the economic reality is that it is very difficult for an individual to use the court system in any productive way for disputes of under \$100,000. This would give the individual that opportunity.

There has not been a huge demand for it in Quebec or British Columbia to date, but I think it is an important process to put into place.

It has taken us a bit of time to implement in Ontario because of the difficulty in finding a highly reputable third party to do it for us. We did not think it was appropriate for the IDA to do it because the optics would be that perhaps the process is not objective.

The Deputy Chairman: Is it more difficult to find someone highly reputable in Ontario?

M. Russell: Je ne pense pas que cela aurait du bon sens.

Le sénateur Callbeck: Monsieur Oliver, monsieur Russell, bonjour. J'ai quelques questions au sujet du mécanisme ou de la procédure des plaintes relatives aux courtiers en valeurs mobilières.

Je ne sais pas si vous vous en occupez ou si cela relève d'une commission provinciale des valeurs mobilières.

M. Oliver: Nous nous en occupons, et je serais heureux de vous expliquer les procédures élémentaires. Si un client veut déposer une plainte au sujet d'un litige financier ou de quelque autre conflit avec un courtier, on lui dira de suivre un certain nombre d'étapes. En premier lieu, nous lui demandons d'essayer de régler le problème en privé et sans éclat. Cela est habituellement possible. Si c'est fait sans soulever de conflit, il est souvent possible d'obtenir un règlement assez rapidement.

Si cela ne fonctionne pas, il faut alors s'adresser aux gestionnaires de l'entreprise, peut-être, selon la taille de l'entreprise, au chef de bureau, au directeur commercial ou au président.

Si cela ne fonctionne pas, il faut porter plainte devant l'Association des courtiers. Nous vérifions s'il faut demander une enquête officielle; le cas échéant, nous le faisons. Nous avons mis en place un certain nombre de mécanismes pour régler ces cas, y compris des mesures disciplinaires, pour l'entreprise et pour le courtier, qui vont jusqu'à l'exclusion de cette personne de l'industrie.

Si, à cette étape, le cas n'est toujours pas réglé, le plaignant peut aller à la commission des valeurs mobilières locale.

Nous avons de plus, maintenant, un autre mécanisme de règlement des conflits dans deux provinces, et nous en aurons bientôt un en Ontario, et, nous l'espérons, dans le reste du pays d'ici un an. Le client aurait le choix d'adhérer à cette procédure mais elle serait obligatoire pour l'entreprise et servirait à régler les litiges concernant une valeur allant jusqu'à 100 000 \$. Il s'agit d'un système d'arbitrage dirigé par un arbitre tiers et dont les règles de procédure seraient jugées appropriées. Nous aimerions lui donner plus d'ampleur grâce à un système de médiation et, peut-être, un système d'évaluation rapide par un tiers.

Le but est de proposer un système moins coûteux, plus rapide et moins litigieux aux personnes qui veulent déposer une plainte ou qui vivent un conflit d'ordre financier. Sur le plan économique, il est en réalité très difficile pour une personne d'avoir recours aux tribunaux pour régler des conflits concernant une valeur de moins de 100 000 \$. Ce serait désormais possible.

Il n'y a pas eu une grosse demande jusqu'ici au Québec et en Colombie-Britannique, mais je crois qu'il est important que le processus soit mis en place.

Il nous a fallu du temps pour le mettre en place en Ontario, parce que nous avons eu de la difficulté à trouver un tiers qui ait une bonne réputation. Nous avons pensé qu'il n'était pas approprié que l'ACCOVAM s'en charge parce que cela laisserait penser que le processus n'est pas objectif.

Le vice-président: Est-il plus difficile de trouver quelqu'un qui a une bonne réputation en Ontario?

Mr. Oliver: No, that was not the implication, although I can understand why you might have read that into it.

In Quebec and British Columbia, there are government-supported arbitration centres. Quite frankly, there is not much money in running it.

In the United States, it is effectively obligatory for the client and it is run by the National Association of Securities Dealers, which is sort of the SRO equivalent of the IDA.

So for their troubles, first of all, they are criticized as being biased even though there have been analyses to suggest that they are not. Also, from time to time they are sued because there is no ability to appeal an arbitration. So, out of frustration, people who have lost decide to sue the organization that is running the system.

We think that finding someone, a third party from outside, to handle it makes a lot more sense for everyone. That is what is taking a bit of time. But we are virtually there and I think that is an additional mechanism, senator, to deal with complaints.

Senator Callbeck: The MacKay report lists a number of recommendations for federal financial institutions, but they also make a suggestion that the federal and provincial institutions should have one simple redress system.

Do you think that is possible and what do you think of that?

Mr. Oliver: I think the issues are somewhat different. I would have no problem with the banks using a comparable sort of system if they want to. I think that what we are trying to do is set up an alternative dispute resolution system which is fair, inexpensive, easy to access, and has a certain degree of expertise.

The problems that arise tend to be suitability issues. When people complain, it is typically because they have lost money; they feel that they should never have invested in individual stock. It was just inappropriate for them. They cannot sue merely because the market has gone down. However, they can ask for redress if, let us say, they are of limited means or on a fixed income and if somehow a wild, highly speculative resource company was recommended to them.

That kind of issue arises and so a certain amount of specialization and expertise works well. I am not acquainted with the nature of the disputes for the banks. I suspect that they have to be somewhat different.

Mr. Russell: I think, if you look at it historically, the kind of financial products that banks and other financial intermediaries offer the public had an unchanged par value. When you bought it, it had a certain value, and when it matured it had a certain value. It did not carry any market risk and it did not carry credit risk either, to the extent that it was backed by a quality, federally regulated institution.

Because of what is happening in the financial marketplace and the distribution of a wide range of products, in fact, financial intermediaries are distributing to their clients products that have market risk and credit risk.

M. Oliver: Non, ce n'est pas ce que je voulais dire, mais je comprends que vous ayez pu le penser.

Il y a, au Québec et en Colombie-Britannique, des centres d'arbitrage financés par le gouvernement. Franchement, cela ne coûte pas cher à administrer.

Aux États-Unis, c'est en effet obligatoire pour le client, et c'est la National Association of Securities Dealers qui s'en occupe, c'est-à-dire une sorte d'équivalent de l'ACCOVAM pour l'OAR.

D'abord, après tout le mal qu'ils se sont donné, on les critique en disant qu'ils ont un parti pris, alors que des analyses tendent à faire penser le contraire. Ensuite, il arrive qu'ils soient poursuivis parce qu'il n'est pas possible d'en appeler de la décision d'un arbitre. Frustrés, les gens décident de poursuivre l'organisation qui est à la tête du système.

Je crois que demander à un tiers de l'extérieur de s'en occuper est une décision pleine de bon sens. C'est pourquoi cela prend un peu de temps. Mais on y est presque, et je crois que voilà un mécanisme de plus, monsieur le sénateur, pour régler les plaintes.

Le sénateur Callbeck: Le rapport MacKay établit une liste de recommandations qui concernent les institutions financières fédérales, mais il suggère aussi que les institutions provinciales et fédérales utilisent un même système de recours simple et unique.

Férez-vous que cela est possible et qu'en pensez-vous?

M. Oliver: Je crois qu'il ne s'agit pas de la même chose. Je ne vois aucun problème à ce que les banques utilisent un système semblable si elles le désirent. Je crois que, ce que nous essayons de réaliser, c'est un système de résolution des conflits qui soit équitable, peu coûteux, facile d'accès, et qui bénéficie d'un certain niveau d'expertise.

Les problèmes soulevés ont plutôt trait au caractère adéquat. Quand les gens déposent une plainte, c'est habituellement parce qu'ils ont perdu de l'argent; ils pensent qu'ils n'auraient jamais dû investir dans des titres particuliers. Cela ne leur convenait pas. Ils ne peuvent pas poursuivre simplement parce que le marché s'est effondré. Toutefois, ils peuvent demander réparation si, par exemple, leurs revenus sont limités ou invariables et qu'on leur a recommandé une entreprise exploitante de ressources qui n'était pas très fiable, un titre très spéculatif.

Ce sont des choses qui arrivent, et c'est pourquoi il est bon d'avoir un certain degré de spécialisation et d'expertise. Je ne connais pas la nature des litiges dans le cas des banques. Je crois qu'ils doivent être différents.

M. Russell: Je crois que, dans une perspective historique, les banques et les autres intermédiaires financiers offrent des produits financiers qui ont une valeur fixe. Quand vous avez acheté le produit, il avait une certaine valeur et il a pris avec le temps une certaine valeur. Il ne supposait pas de risque au chapitre du marché ou au chapitre du crédit, dans la mesure où il était soutenu par une institution de qualité réglementée par le fédéral.

À cause de ce qui se passe sur les marchés financiers et de l'apparition d'un grand éventail de produits, en fait, les intermédiaires financiers offrent à leurs clients des produits qui s'assortissent d'un risque de marché et d'un risque de crédit.

I think MacKay is really anticipating a problem that will inevitably be there because clients will buy products that they do not understand. They will buy products that fall in value and there will be a lot of issues related to customer redress and that whole process has to be worked out within the context of the federally regulated institutions. As Mr. Oliver has said, it is quite refined in the securities industry.

Mr. Oliver: The other thing I should say is that there is clearly a restructuring going on at the banks. The Royal Bank just last week indicated a restructuring of their organization into a wholesale and retail bank.

So the integration proceeds apace and, as a result of that, I think that bank members of the IDA will have to offer the same kind of arbitration service to their clients as RBC Dominion Securities. So it is coming their way.

In addition, the MFDA, I would think, should contemplate the same kind of structure. It only makes sense, since a large number of the salespeople selling mutual funds are bank employees. They would be caught up in that, too.

So inevitably the financial institutions will be involved in the type of ADR services that we offer but they may well want to maintain a different kind of service for matters relating to what used to be purely banking.

Senator Kroft: Thank you and welcome. I have just one line of inquiry. The MacKay report indicates that your association is one of those groups that has expressed interest in being part of the payments system. You have certainly put it in as one of your objectives.

I have read in your expanded business power section that you think they should join, provided they meet reasonable criteria. It seems to me, as you read it, I heard a little bit of extra emphasis on the word "reasonable."

It seems clear to me that there is a huge range of size within your membership and that size probably reflects differing capacities.

I am just a bit curious as to how this would play out. If you go to the lowest level that would be appropriate for your smallest members, that might then move out of an area that is satisfactory broadly in the payments system.

I am just not sure how you would go about that, and that leads me to the next part of my question. Would it be an all or none thing or, if not, then obviously you set up certain competitive advantages. I am just wondering how you would handle this first.

Mr. Oliver: I guess the emphasis on reasonableness related to some comments that I had heard made by other witnesses in some of the questions by your committee on that issue. I think if you are setting up criteria, they should not be used as a barrier to keeping everyone out.

But I am not prepared today, I have to say, to give you a detailed answer into what these specific criteria ought to be.

Je crois que le rapport MacKay anticipe un problème qui est inévitable, parce que les clients achèteront des produits qu'ils ne comprennent pas. Ils achèteront des produits dont la valeur baisse, et je crois qu'il y aura beaucoup de cas où les consommateurs demanderont justice et qu'il faut établir un processus pour les institutions réglementées par le fédéral. Comme l'a dit M. Oliver, ce processus est assez au point dans le secteur des valeurs mobilières.

M. Oliver: Je voudrais dire aussi qu'il est clair que les banques ont entrepris une restructuration. La semaine dernière, justement, la Banque Royale a dit qu'elle deviendrait une organisation de gros et de détail.

Le processus d'intégration est rapide, et je crois qu'en conséquence les banques qui sont membres de l'ACCOVAM devront offrir le même service d'arbitrage que la RBC Dominion valeurs mobilières. Ce sera bientôt leur tour.

De plus, je crois que la Mutual Funds Dealers Association devrait envisager la même sorte de structure. Cela aurait du bon sens puisqu'un grand nombre de représentants qui vendent des fonds communs de placement sont des employés des banques. Cela les concernerait aussi.

Il est donc inévitable que les institutions financières s'intéressent au type de services qu'offre l'ACCOVAM, mais elles pourraient aussi continuer d'offrir des services différents en ce qui concerne les activités purement bancaires.

Le sénateur Kroft: Merci et bienvenue. Je n'ai qu'une seule question. Selon le rapport MacKay, votre association compte parmi les groupes intéressés à faire partie du système de paiements. Vous en avez en fait l'un de vos objectifs.

Dans la partie où vous traitez de l'accroissement de votre pouvoir commercial, vous dites penser qu'ils devraient en faire partie s'ils satisfont à des critères raisonnables. Il me semble, de la façon dont vous l'avez dit, que vous mettiez beaucoup l'accent sur le mot «raisonnable».

Selon moi, il est clair que vos membres proviennent de sociétés de tailles très diverses et que cette taille correspond à des capacités différentes.

Je suis un peu curieux de voir ce qui arriverait. Si vous prenez le niveau le plus bas, qui satisferait vos membres les plus petits, cela les mènerait sur un plan satisfaisant dans le système de paiements.

Je ne sais pas ce que vous feriez — et cela m'amène à la deuxième partie de ma question. Est-ce que ce serait tout ou rien, sinon, évidemment, vous offririez certains avantages compétitifs. Je me demande simplement ce que vous feriez pour commencer.

M. Oliver: Je crois que si j'ai mis l'accent sur le mot «raisonnable», c'est à cause des commentaires qu'ont faits certains témoins en réponse aux questions posées à votre comité. Je crois que si vous établissez des critères, ce n'est pas pour empêcher tout le monde de participer.

Mais je vous avoue que je ne m'étais pas préparé à vous donner des détails sur ce que devraient être ces critères.

Mr. Russell: If I could just elaborate a little bit on that. I think what we had in mind in terms of access to the payments system and participation on the payments system committee was that those institutions must meet proper regulatory standards. Clearly, federally regulated deposit-taking institutions meet the criteria.

Once you move away from deposit-taking institutions, then you may have to adopt somewhat different criteria, but the fundamental bottom line is that the institutions must meet high standards of regulation, whatever they do. We certainly had in mind that all members of the IDA member firms should potentially be members of the payments system because they are all subject to the same standard of regulation. This includes the large bank-owned dealers, the large independents, and the very small firms that, for example, while they carry very little capital, are limited in the business and the risks that they can still carry on.

Whether the small members of the IDA would actually join really gets to the question of the distinction between whether they meet a regulatory standard and whether they meet the economics to join the system because, clearly, there will be significant expenses involved in providing that service to their client. So many small members may decline to join.

But I think what we had in mind is that, at least on regulatory criteria, they should all be equal in terms of meeting the standard.

Senator Joyal: Thank you, Mr. Oliver and Mr. Russell. This morning we had as the first witness a CDIC representative and I wonder if you had an opportunity to read the brief or to be briefed on it.

Mr. Oliver: No. I am sorry, I did not.

Mr. Russell: No. I did not.

Senator Joyal: I would certainly be willing to give you a copy of it. One of the points they made is that in opening the payments association to the life insurance versus the investment dealers and mutual funds, they saw much broader complexities of system. I will quote their conclusion on page 10:

Another factor is trying to assess the extent to which this proposal carries with it potential for a huge increase in the government's financial commitments.

As I understand, the investment business in Canada is divided among 184 members. As you have said, each one is equal in your association. Now, a vast majority of the regulations under which you perform are provincial regulations. You are not all in the same position as the banks in terms of deposit taking nor in the same position as life insurance in terms of subscriber commitments. Could you help us with some of the parameters within which you can work out those difficulties within a reasonable period of time? After all, we do not have a national security commission that would at least streamline and harmonize the regulations into a coherent, efficient and quick way. You are probably concerned

M. Russell: J'aimerais en parler un peu plus. Je crois que quand nous parlons de l'accès au système de paiements et de la participation aux travaux du comité sur le système de paiements, nous voulons dire que ces institutions doivent répondre à des normes réglementaires adéquates. Il est clair que les institutions de dépôt réglementées par le fédéral répondent à ces critères.

S'il ne s'agit plus d'institutions de dépôt, vous devez donc adopter des critères quelque peu différents, mais l'essentiel, c'est que ces institutions doivent répondre à des normes élevées, quelles que soient leurs activités. Nous pensions certainement que toutes les entreprises membres de l'ACCOVAM devraient pouvoir devenir membres du système de paiements parce qu'elles sont toutes déjà assujetties aux mêmes normes réglementaires. Cela comprend les courtiers attachés aux grandes banques, les grands indépendants et les toutes petites sociétés, qui, par exemple, n'ont qu'un petit capital et sont en petit nombre dans le secteur et qui représentent donc peu de risques.

La question de savoir si les petits membres de l'ACCOVAM voudraient vraiment se joindre au système de paiements repose sur la question de la distinction entre ce qui répond aux normes réglementaires et ce qui répond aux impératifs économiques puisque, cela est clair, il y aura des dépenses significatives liées au fait d'offrir ce service aux clients. Beaucoup de petits membres préféreront peut-être s'abstenir.

Mais je crois que ce que nous avons en tête, à tout le moins au sujet des critères imposés, c'est que tous doivent répondre aux normes.

Le sénateur Joyal: Monsieur Oliver, monsieur Russell, merci. Nous avons reçu ce matin, comme premier témoin, un représentant de la SADC, et je me demande si vous avez eu l'occasion de prendre connaissance de sa présentation ou si on vous en a parlé.

M. Oliver: Non. Je suis désolé, je n'en ai pas eu l'occasion.

M. Russell: Non. Moi non plus.

Le sénateur Joyal: Je serais certainement heureux de vous en donner un exemplaire. Un des aspects qu'ils ont soulignés, c'est le fait que, si le système de paiements est accessible à l'assurance-vie plutôt qu'aux courtiers en valeurs mobilières et en fonds communs de placement, le système sera beaucoup plus complexe. Je citerai leur conclusion, à la page 10:

Un autre facteur consiste à évaluer la mesure dans laquelle cette proposition suppose une importante augmentation des engagements financiers du Canada.

Si j'ai bien compris, au Canada, 184 membres se partagent le commerce des investissements. Vous avez déclaré que, dans votre association, tous les membres étaient égaux. Cependant, la plupart des règlements auxquels vous vous soumettez sont des règlements provinciaux. Vous n'êtes pas du tout dans la même situation que les banques au chapitre du dépôt ni dans la même situation que les assureurs au chapitre des engagements du souscripteur. Pourriez-vous nous éclairer au sujet des paramètres que vous utiliserez pour aplanir ces difficultés dans un délai raisonnable? Après tout, nous n'avons pas une commission nationale des valeurs mobilières qui pourrait nous donner des lignes directrices

about the recommendation. You would like to see that proceed as soon as possible. It is in your business interest to do so.

Could you tell us about the crash program you are putting together to help the government to implement those recommendations?

Mr. Russell: The only point that I would be prepared to make at this juncture, Senator, is that, first of all, there is already a precedent in the Canadian payments system to recognize provincial regulation. The Alberta treasury branch is a member of the CPA. They are regulated provincially.

So I do not think that in itself should be a barrier, but I also agree that securities firm are far more complex in terms of the financial business that they carry out, although financial intermediaries themselves are becoming much more sophisticated in what they do. I can talk more about the process here. We have been involved in the last month with the Department of Finance in terms of this review, providing them with a lot of background information on our industry, how it is regulated, our obligations as a recognized self-regulatory organization with the Ontario Securities Commission.

It seems to me that the department is working quite diligently and quickly in trying to develop the kinds of criteria that you are talking about, but at this point it would be premature for me to make a comment on what the criteria would be. I think they are just scoping that out at the moment.

Mr. Oliver: I have just one other point on provincial regulation. There has been in the last several years a major effort to harmonize the rules, and the approach to financial compliance and capital rules is effectively uniform across the country as it applies to security dealers.

Senator Joyal: It is as if the life insurance company would be in a better position at this point in time to be admitted into the payments system. The investment dealers and the mutual funds would be delayed, taking into account the implementation of a regulatory system.

Mr. Oliver: I would just say that other industries are unlike ours. Financial problems, bankruptcies and the issue of public money reflect on us.

So I do not feel that there is a need to delay in respect of the investment dealer community. But you need more detailed answers and we will be working on them.

The Deputy Chairman: I only have one question. You mentioned the competition for deposits and the fact that over the last while banks have gotten less money, and more people are investing. I mean, that is because interest rates are low and market conditions are good, right?

Mr. Oliver: In part.

et uniformiser les règlements de façon cohérente, efficace et rapide. Vous êtes probablement préoccupés par cette recommandation. Vous aimeriez agir le plus vite possible. Il est aussi dans l'intérêt de votre industrie de le faire.

Pourriez-vous nous parler du programme que vous élaborez pour aider le gouvernement à mettre en place ces recommandations?

M. Russell: La seule chose que je peux dire, au point où en sont les choses, sénateur, c'est que, premièrement, le système de paiements canadien a créé un précédent en reconnaissant les réglementations provinciales. La succursale du trésor de l'Alberta est membre de la CPA. Elle respecte les règlements provinciaux.

Je ne crois donc pas que c'est un obstacle en soi, mais je crois que les entreprises de courtage sont beaucoup plus complexes au chapitre des activités financières qu'elles mènent, quoique les intermédiaires financiers eux-mêmes sont de plus en plus sophistiqués. Je peux parler plus longuement du processus. Nous avons travaillé, le mois passé, en collaboration avec le ministère des Finances pour cette étude, et nous lui avons fourni beaucoup d'information sur notre secteur, sur la façon dont il est réglementé, et sur nos obligations en tant qu'organisation d'autoréglementation reconnue par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.

Il me semble que le ministère travaille rapidement et avec diligence à l'élaboration du type de critères dont vous parlez, mais il me semble prématuré, à cette étape-ci, de commenter la nature de ces critères. Je crois que, pour le moment il ne fait qu'en déterminer la portée.

M. Oliver: J'ai seulement une autre chose à dire au sujet des règlements provinciaux. Ces dernières années, on a fait beaucoup d'efforts pour uniformiser les règlements, et en fait, partout au pays les courtiers en valeurs mobilières doivent se conformer aux mêmes règles financières et aux mêmes règles touchant le capital.

Le sénateur Joyal: C'est comme si la compagnie d'assurance-vie était mieux placée, en ce moment, pour être admise dans le système des paiements. Ce serait reporté, dans le cas des courtiers en valeurs mobilières et des fonds communs de placement, compte tenu de la mise en place d'un régime de réglementation.

M. Oliver: Je soulignerais simplement le fait que les autres industries ne sont pas comme la nôtre. Les difficultés financières, les faillites, et la question des deniers publics nous concernent.

Je ne suis donc pas d'avis qu'il faille reporter cela dans le cas des courtiers en valeurs mobilières. Tout de même, vous avez besoin de réponses plus détaillées, et nous nous appliquerons à vous les fournir.

Le vice-président: Je n'ai qu'une question à poser. Vous avez parlé de la concurrence à propos des dépôts et du fait que, depuis quelque temps, les banques reçoivent moins d'argent, et les gens placent davantage leur argent. C'est bien parce que les taux d'intérêt sont bas et que les conditions du marché sont bonnes, n'est-ce pas?

M. Oliver: En partie.

The Deputy Chairman: Do we have a responsibility when we make our recommendations to look at the long range? In other words, do you think this is not a permanent part of our culture? I do not mean interest rates and investment because that is bound to change. But do you think, even if interest rates go up, that people will still be more prone to invest even when the market may be going down?

Mr. Oliver: You are asking not a cyclical-type question but a secular, structural one. When people start participating in the marketplace, it seems to be a demographic phenomenon that does not retreat other than in a certain cyclical way.

I mean, you can go back to the early 1960s, when inflation and interest rates were what they are now, but participation in the marketplace was very different. As I mentioned in my presentation, individuals are realizing increasingly that they have to rely on their own resources. They have more resources now. The demographics are obviously a major part of this whole phenomenon, and the demographics do not change overnight. It is one of the slower moving and highly predictable factors in society, obviously.

I think people are more knowledgeable and they look at the longer-term trends in the industry in the equity markets. Taking a longer view, it has been far preferable to have invested in the market in a prudent way than to have invested in savings accounts, although there are no guarantees. But that very much depends on individual circumstances and what the balance should be and so on.

So, no, I think this is a phenomenon that is likely to increase. I think individuals will be more involved in the market, if anything. That is not to say, that six months from now it may decline. In fact, mutual fund assets will be up to \$325 billion. Now they are at about \$275 billion. Part of that is just the 25 per cent decline in the market. I do not think it has net redemption, but that is the nature of the way the way the equity markets work.

Mr. Russell: Another way of coming at your question, Senator, is by looking at the way institutions are positioning themselves. The kind of structural changes that we are seeing, the acquisitions both in the Canadian and the U.S. markets, I think are indicative of corporate strategies that see this as a permanent secular change.

The amalgamation of Salomon Brothers, Smith Barney and Travelers into Citigroup really sets up a global investment commercial bank to offer a full array of products and services. I think that kind of structural change is a recognition that consumers are much more sophisticated and will demonstrate that over time.

Le vice-président: Lorsqu'il est question de formuler nos recommandations, avons-nous la responsabilité de regarder le long terme? Autrement dit, ne croyez-vous pas qu'il s'agit là d'un élément permanent de notre culture? Je ne parle pas des taux d'intérêt et des placements, car cela est appelé à évoluer. Mais croyez-vous toujours que même si les taux d'intérêt augmentent, les gens resteront enclins à placer leur argent, même si le marché est à la baisse?

M. Oliver: Votre question concerne non pas les cycles, mais plutôt les structures et la durée. Lorsque les gens s'engagent sur le marché, il semble que ce soit un phénomène démographique où le repli prend un certain caractère cyclique.

Enfin, on peut songer au début des années 60, période où les taux d'inflation et d'intérêt étaient ce qu'ils sont aujourd'hui, mais où la participation au marché n'était pas du tout la même. Comme j'en ai fait mention durant mon exposé, les gens prennent de plus en plus conscience du fait qu'ils doivent se fier à leurs propres moyens. Aujourd'hui, ils ont plus de moyens. Les facteurs démographiques occupent visiblement une grande place dans tout ce phénomène; or, les facteurs démographiques ne changent pas du jour au lendemain. Dans une société, c'est l'un des facteurs qui sont évidemment les plus lents à évoluer et les plus faciles à prédire.

Je crois que les gens en savent plus et qu'ils envisagent les tendances à long terme de l'industrie sur les bourses de valeurs. Dans une perspective de long terme, il est nettement préférable d'avoir investi avec prudence dans le marché, plutôt que d'avoir investi dans un compte d'épargne, bien qu'il n'y ait aucune garantie. Mais cela tient pour une grande part à la situation individuelle de la personne, à l'équilibre qu'il faut chercher à atteindre et ainsi de suite.

Je dirais donc «non» — ce n'est pas un phénomène qui est susceptible de s'accroître. Je crois que les gens seront plus nombreux à placer leur argent sur le marché, en fait. Je n'entends pas par là que d'ici six mois, leur nombre ne diminuera pas. De fait, l'actif des fonds communs de placement s'élèvera à 325 milliards de dollars. Aujourd'hui, c'est autour de 275 milliards de dollars. Une partie de cela n'est que la réduction de 25 p. 100 enregistrée sur le marché. Je ne crois pas qu'il y ait là de remboursement net, mais la bourse, de par sa nature, fonctionne de cette façon.

M. Russell: Une autre façon d'aborder votre question, sénateur, consiste à regarder la manière dont les institutions se positionnent. Le genre de changement structurel auquel nous sommes témoins, les acquisitions faites sur les marchés tant canadien qu'américain, me semblent témoigner des stratégies des grandes sociétés, qui y voient une évolution durable.

La fusion des sociétés Salomon Brothers, Smith Barney et Travelers — qui a donné le groupe Citigroup — donne une banque commerciale d'investissement d'envergure mondiale qui offre l'éventail complet des produits et services. Je crois que les changements structurels de cette nature sont une façon de reconnaître le fait que les consommateurs sont beaucoup mieux avisés, ce qu'ils démontreront au fil du temps.

In Canada, we have seen a steady integration of the investment dealer and the banks in trying to develop multiple product channels to meet their clientele.

The Deputy Chairman: There are no further questions. Thank you very much, gentlemen.

We will call Mr. David Nield, who is Chairman, President and Chief Executive Officer of the Canada Life Assurance Company.

Mr. David A. Nield, Chairman, President and Chief Executive Officer, The Canada Life Assurance Company:

Thank you for this opportunity to appear before you. I join with others in congratulating Mr. MacKay and his task force members on the timely delivery of a comprehensive and wisely considered report. We now need to translate the recommendations of the report into a new and workable policy framework for the future governance of Canadian financial services institutions. It is readily apparent that there is general support to get on with that job, and Canada Life will gladly offer any support required to assist in that work.

These certainly are very interesting times for life insurance companies in general, and mutual life insurance companies in particular. Many changes are occurring. One of those, which I will not spend too much time on today, is demutualization.

The MacKay task force pointed out that it believed demutualization to be in the best interests of the mutual companies, their policyholders, and the future evolution of the financial services sector. We believe that this is true, and our board has asked Canada Life to prepare a plan for demutualization. We are actively engaged in doing that.

This is a fairly complex process, and one that will involve significant time, energy and money. There are internal challenges in considering how to restructure our company, and how to equitably allocate shares to our participating policyholders. Particularly in Canada, there are external communication challenges as well.

I say there are external communication challenges especially in Canada because in the United Kingdom and Ireland, two countries in which we operate, demutualization is almost old hat to the public. In Canada, however, this is a new process, and we need to educate our policyholders using means that are as broad and varied as possible.

Internally, this is probably the most important structural change since 1961. Let me explain that by telling you a little bit about Canada Life before moving on to the main body of my comments.

Canada Life was founded in Hamilton, Ontario in 1847, and was the first Canadian life insurance company. We were established originally as a stock company. The year 1961 is significant for us, because that is the year in which we mutualized.

Au Canada, nous avons été témoins d'une intégration soutenue des maisons de courtage en valeurs mobilières et des banques. L'idée consiste à disposer de multiples voies de diffusion des produits pour répondre aux besoins de la clientèle.

Le vice-président: Il n'y a plus de question. Merci beaucoup, messieurs.

Nous accueillons maintenant M. David Nield, président du conseil, président et chef de la direction de La Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie.

M. David A. Nield, président du conseil, président et chef de la direction de La Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie:

Je vous remercie de l'occasion qui m'est offerte de venir témoigner devant vous. Je me joins à d'autres pour féliciter M. MacKay et les membres de son groupe de travail d'avoir produit en temps utile un rapport complet et mûrement réfléchi. Il nous faut maintenant traduire les recommandations du rapport en un cadre stratégique nouveau et viable pour régir à l'avenir les institutions de services financiers du Canada. Il existe visiblement des appuis généraux en faveur d'une telle démarche, et la Canada-Vie sera heureuse de prêter son concours à tout travail envisagé de ce point de vue.

Nous vivons certainement une époque très intéressante pour les compagnies d'assurance-vie, en général, et pour les compagnies mutuelles d'assurance-vie, en particulier. De nombreux changements se produisent. Parmi ceux-ci, il faut compter notamment, et c'est un sujet sur lequel je ne m'étendrai pas aujourd'hui, le retrait de la forme mutuelle.

Le groupe de travail MacKay a signalé que, à son avis, le retrait de la forme mutuelle était dans l'intérêt des compagnies mutuelles et de leurs clients détenteurs de police. De même, ce serait favorable à l'évolution future du secteur des services financiers. Nous croyons que cela est vrai, et notre conseil d'administration a demandé à la Canada-Vie de préparer un plan de retrait de la forme mutuelle. Nous nous affairons actuellement à cela.

C'est un processus relativement complexe qui exigera beaucoup de temps, d'énergie et d'argent. La restructuration de notre entreprise posera des défis internes, tout comme la répartition équitable des actions parmi nos détenteurs de police participants. Dans le cas particulier du Canada, il y a aussi des défis externes sur le plan des communications.

Je dis que, dans le cas particulier du Canada, il existe des défis externes du point de vue des communications, car au Royaume-Uni et en Irlande, deux pays où nous exerçons des activités, le retrait de la forme mutuelle est presque une vieille histoire pour le public. Au Canada, toutefois, c'est un processus nouveau, et nous devons éduquer nos détenteurs de police à l'aide des moyens les plus larges et les plus diversifiés possible.

À l'interne, c'est probablement le changement structurel le plus important à se présenter depuis 1961. Permettez-moi d'expliquer cela en vous parlant un peu de la Canada-Vie avant de passer à la partie principale de mon exposé.

La Canada-Vie a été fondée à Hamilton, en Ontario, en 1847 — c'est la première compagnie canadienne d'assurance-vie. À l'origine, nous sommes cotés en bourse. L'année 1961 est importante pour nous: c'est l'année où nous avons adopté la forme

Some people say if you live long enough, things often come full circle, and that is certainly true in the case of demutualization.

Today, we serve more than 8 million people with individual and group products in Canada, the United Kingdom, Ireland and the United States. As an international company, at the end of 1997 we had company and segregated fund assets under administration of \$39.6 billion — \$16 billion or 40 per cent of which were in Canada. The total premium income of my company last year was of \$5.2 billion, and we had a net income of \$266 million. Canada Life has total insurance in force in Canada and abroad exceeding \$260 billion.

To give you an indication of our relative size in the Canadian market, we are the fifth largest life insurance company in assets, but we would not rank on the list of the top 50 global players in life insurance.

The task force set the stage for dealing with the implications of massive change in the highly competitive environment in which our institutions operate. As the highlights of the report note:

It is extraordinary how quickly the world is changing. Driven by technology and new ideas, the world is fundamentally different as we approach the millennium than it was even 10 or 15 years ago.

How true that is.

The volatility spawned by changing events has clearly created the need for this update on the rules for financial companies. In fact, even since the task force began its work early in 1997, the operating and competitive landscape has changed.

Familiar examples would include the purchase of London Life by Great-West Life, and the proposed merger of four banks into two here in Canada. Massive acquisitions and mergers have also occurred in the international arena, such as the merger of Citicorp and Travelers Group in the United States. Other examples would include the continued growth of the powerful ING group in the Netherlands; the international growth of AXA based in France, the bank mergers in Switzerland; and the acquisition of SunAmerica by AIG, which is one of the largest financial enterprises in North America, and is global in its interests. Canada Life itself has been an active participant in that process with eight friendly acquisitions over the past six years. It also has one more pending — Crown Life.

I cite these examples to indicate two things. First, the pressure of change continues unabated, and the size of financial institutions globally is increasing geometrically. Second, Canada cannot isolate itself from the fact of consolidation in the financial services industry.

mutuelle. Certains diront que si vous faites une longue vie, vous finirez par voir la boucle se boucler, et c'est certainement vrai dans le cas de la forme mutuelle.

Aujourd'hui, nous offrons des produits individuels et des produits de groupe à plus de huit millions de personnes au Canada, au Royaume-Uni, en Irlande et aux États-Unis. Dotés d'un portefeuille international, à la fin de 1997, nous administrons un actif social et des fonds de placement distincts de l'ordre de 39,6 milliards de dollars — dont 16 milliards de dollars, ou 40 p. 100, au Canada même. L'an dernier, le revenu total en primes de mon entreprise s'est élevé à 5,2 milliards de dollars. De même, notre revenu net s'est situé à 266 millions de dollars. La Canada-Vie administre au total, au Canada comme à l'étranger, des assurances dont la valeur dépasse les 260 milliards de dollars.

Pour vous donner une idée de notre taille relative sur le marché canadien, disons que nous venons au cinquième rang parmi les compagnies d'assurance-vie pour l'actif, mais que nous ne figurons pas sur la liste des 50 premiers du domaine de l'assurance-vie dans le monde.

Le groupe de travail a fait les travaux d'amorce nécessaires pour que nous traitions avec les conséquences de l'évolution massive des choses dans le contexte de la concurrence intense où évoluent nos institutions. Comme les faits saillants du rapport le laissent voir:

[...] il est extraordinaire de constater à quelle vitesse le monde évolue. Sur fond de techniques et d'idées nouvelles, à mesure que nous approchons du millénaire, le monde devient fondamentalement différent de ce qu'il était il y a même 10 ou 15 ans.

Que c'est vrai.

La volatilité née de ces changements a clairement créé la nécessité de mettre à jour, comme nous voulons le faire ici, les règles régissant les entreprises financières. De fait, depuis que le groupe de travail a entamé ses travaux au début de 1997, le contexte du fonctionnement et de la concurrence a changé.

Parmi les exemples bien connus, citons celui de l'achat de London Life par la Great-West aussi bien que le projet de fusion de deux couples de banques ici même au Canada. Il y a également eu des acquisitions et des fusions massives sur la scène internationale, comme par exemple la fusion de Citicorp et du Travelers Group aux États-Unis. Ou encore, citons le cas de la croissance soutenue du puissant groupe ING dans les Pays-Bas; la croissance internationale d'AXA, de France, les fusions bancaires en Suisse; et l'acquisition de SunAmerica par AIG, une des plus grandes entreprises financières d'Amérique du Nord, et dont les intérêts sont proprement mondiaux. La Canada-Vie elle-même a joué une part active dans tout cela, avec huit acquisitions amicales faites au cours des six dernières années. Et il y en a une en cours — celle de la Crown Life.

Je cite ces exemples pour deux raisons. Premièrement, les pressions en faveur du changement demeurent aussi fortes, et la taille des institutions financières de par le monde connaît une croissance géométrique. Deuxièmement, le Canada ne peut se cacher le fait qu'il y a une consolidation dans l'industrie des services financiers.

Consolidation is driven by two factors. There are too many players at a time when the market for traditional life insurance products is declining, and historic life product providers are reacting to new, non-traditional competitors, particularly in the wealth accumulation business. Mutual funds and banks are major players here.

In this context, I believe the regulatory framework currently under consideration must encourage and foster as much freedom of choice and innovation as possible. It must be prudent free choice, but free choice nonetheless.

It is prudent and necessary to protect legitimate public interests, particularly to ensure that we have financially strong and competitive financial companies. It is also necessary that the regulatory framework encourage and recognize free choice by ensuring the rules of engagement are not unnecessarily bureaucratic, restrictive, or cumbersome.

In my view, most of the MacKay report achieves these goals. I welcome, for example, its recommendations regarding access to the Canadian Payments System, the badly needed adjustments to the capital taxes on financial institutions, and a level playing field in the area of consumer protection.

I also welcome the three-year time frame for protection from hostile takeovers following demutualization. Given the pace and degree of change in the marketplace, however, I suggest that we would want to preserve our ability to undertake a friendly merger during the transition period, if our board and policyholders believed it to be in the company's best interest, and in their best interest.

The MacKay report permits this if it is clearly demonstrated that it would be in the public interest, and if it is desirable to proceed before the three-year transition period has expired. As I will explain later, however, we have some concerns — both with the public interest criteria, and with the public review process contained in the report.

I see some other areas as problematic. I am speaking here of the recommendations dealing with ownership policies and the proposals regarding mergers and acquisitions. These are critical areas for companies such as mine, which have both a Canadian and an international presence.

As I mentioned, we have been very active in growing Canada Life by acquisitions. Since 1992 we have made three acquisitions in the United Kingdom, three in the United States, and one in Ireland. We are working on our second in Canada. Even with these, however, we have barely kept pace with what has been going on in the marketplace. If new rules were enacted that

La consolidation tient à deux facteurs. Il y a trop de joueurs présents à une époque où le marché des produits d'assurance-vie classiques décline, alors que les entreprises établies dans le domaine font face à de nouveaux concurrents non traditionnels, particulièrement dans le domaine de l'accumulation de la richesse. Les fonds communs de placement et les banques sont de gros joueurs dans le domaine en question.

Dans le contexte, je crois que le cadre de réglementation qui est actuellement à l'étude devrait servir à encourager et à favoriser la plus grande liberté de choix et la plus grande innovation possible. Une liberté de choix marquée par la prudence certes, mais une liberté de choix tout de même.

Il est prudent et nécessaire de protéger l'intérêt public légitime, particulièrement quand il s'agit de s'assurer que nous disposons d'entreprises financières qui sont fortes et concurrentielles. Il est également nécessaire que le cadre de réglementation reconnaisse et serve à encourager la liberté de choix en garantissant que les règles d'engagement ne sont pas inutilement bureaucratiques, restrictives ou lourdes.

À mon avis, la majeure partie du rapport MacKay atteint les objectifs dont il est question ici. J'applaudis, par exemple, les recommandations concernant l'accès au système canadien des paiements, les rajustements dont nous avions désespérément besoin concernant l'impôt sur le capital des institutions financières et l'instauration de règles du jeu équitables dans le domaine de la protection des consommateurs.

J'applaudis aussi le délai de protection de trois ans prévu dans le cas des prises de contrôle sauvages à la suite du retrait de la forme mutuelle. Étant donné l'ampleur et la rapidité des changements sur le marché, toutefois, je crois que nous devrions préserver notre capacité d'entreprendre une acquisition amicale durant la période de transition, dans la mesure où notre conseil d'administration et nos détenteurs de police croient que c'est dans l'intérêt de l'entreprise et dans leur intérêt à eux.

Le rapport MacKay permet cela, dans la mesure où il est clairement démontré que la prise de contrôle irait à l'encontre de l'intérêt public et où il est souhaitable de procéder avant que ne s'achève la période de transition de trois ans. Comme je l'expliquerai plus tard, nous entretenons tout de même certaines préoccupations à ce sujet — et pour ce qui touche le critère de l'intérêt public, et pour ce qui touche le processus d'examen de l'intérêt public prévu dans le rapport.

D'autres questions posent des difficultés à mes yeux. Je parle ici des recommandations touchant les modes de propriété et les propositions touchant les fusions et acquisitions. Ce sont là des questions critiques pour les entreprises comme la mienne, qui sont présentes au Canada même et sur la scène internationale.

Comme je l'ai fait remarquer, nous nous affairons à assurer la croissance de la Canada-Vie au moyen d'acquisitions. Depuis 1992, nous avons fait trois acquisitions au Royaume-Uni, trois, aux États-Unis, et une, en Irlande. Nous travaillons à notre deuxième acquisition au Canada. Même en ayant fait ces acquisitions, nous avons eu peine à suivre ce qui se passe sur le

inhibited or slowed our growth, our ability to enhance — or even maintain — our performance would be at risk.

This is not a theoretical argument — it is reality. Recently, two rating agencies, Moody's Investors Service and Duff & Phelps, gave Canada Life a negative outlook, because both felt we needed to be a bigger player in the Canadian domestic market. Citing the wave of consolidations in Canada, Moody's said large, top-tier companies enjoy a competitive advantage over companies such as Canada Life, which they say now form a second tier. For Canada Life to become a top-tier company, as defined by Moody's, we need to become larger.

Viewed in the context of what might be called a "street reality," I find the MacKay report's somewhat implicit bias against creating larger-sized companies troublesome. On page 112, the report states:

The evidence we have reviewed does not sustain a case that, for most purposes, size is a strategically important variable.

I head up a company that has just been given negative outlooks principally because our domestic presence is not substantial enough. I can assure you, therefore, that size is indeed a strategically important variable regardless of any theoretical arguments to the contrary.

In defining what constitutes a large financial institution, the report uses a criterion of \$5 billion shareholders' equity. Ownership rules and public review of mergers are then related to this figure. When defining "large," \$5 billion is too low a figure. That amount in shareholders' equity would not put a company in the top tier globally, and it is still much lower than that of major banks. I suggest a minimum of at least \$10 billion.

Turning to the ownership issue, the report recommends that financial institutions with shareholders' equity in excess of \$5 million be widely held. Institutions with less than \$1 billion in shareholders' equity could be held by anyone one who was approved as fit and proper to do so by the Minister of Finance. Institutions with shareholders' equity greater than \$1 billion and less than \$5 billion would be required to have a minimum of 35 per cent of their participating voting shares widely held and publicly traded.

These three differing ownership requirements, based on size, will add costly complexity, and will leave in doubt what happens when a company moves up or down one or more size categories. The regulatory framework should focus on fostering strong, agile,

marché. S'il fallait que des règles nouvelles viennent inhiber ou ralentir notre croissance, il en irait de notre capacité d'améliorer, voire de maintenir notre rendement.

Ce n'est pas là un argument théorique — c'est la réalité. Récemment, deux agences d'évaluation du crédit — Moody's Investors Service et Duff & Phelps — ont brossé un portrait défavorable de la Canada-Vie. Or, les deux croyaient qu'il nous fallait occuper une plus grande place sur le marché canadien. Citant la vague des consolidations au Canada, les observateurs de la société Moody's ont affirmé que les grandes sociétés du premier échelon jouissent d'un avantage concurrentiel sur les entreprises comme la Canada-Vie, qui, selon eux, occupe maintenant un deuxième échelon. Pour que la Canada-Vie devienne une société de premier échelon, comme le définit la Moody's, elle doit grossir.

Compte tenu de ce que nous pourrions appeler la réalité «dans la rue», j'estime que le rapport MacKay témoigne d'un préjugé défavorable envers la création d'entreprises de grande taille. Je juge cela inquiétant. On peut lire à la page 112:

Les faits que nous avons examinés ne permettent pas de conclure que, dans la plupart des cas, la taille représente une variable d'importance stratégique.

Je suis à la tête d'une entreprise dont on vient de dire qu'elle présente des perspectives défavorables principalement en raison de notre présence sur le marché intérieur, jugée insuffisante. Permettez-moi de vous rassurer sur ce point: la taille est bel et bien une variable d'importance stratégique, quels que soient les arguments théoriques formulés à l'encontre de ce fait.

Pour définir ce qui constitue une grande institution financière, les auteurs du rapport prennent pour référence un avoir des actionnaires de l'ordre de 5 milliards de dollars. Les règles de propriété et l'examen de l'intérêt public des fusions se rapportent donc à ce chiffre. Si nous cherchons à définir ce qu'est une «grande» institution financière, je dois dire que le chiffre de 5 milliards de dollars n'est pas assez élevé. Un avoir des actionnaires de cet ordre n'est pas tel qu'une société figurerait dans le premier échelon des entreprises mondialement. Par ailleurs, c'est beaucoup moins élevé que ce que détiennent la plupart des grandes banques. Je propose que le chiffre soit établi au minimum à 10 milliards de dollars.

Traisons maintenant de la question de la propriété: les auteurs du rapport recommandent que les institutions financières dont l'avoir des actionnaires dépasse 5 milliards de dollars aient un capital réparti entre un grand nombre d'actionnaires. Les institutions dont l'avoir des actionnaires est inférieur à 1 milliard de dollars pourraient appartenir à quiconque est jugé apte par le ministre des Finances. Les institutions dont l'avoir des actionnaires est supérieur à 1 milliard de dollars, mais inférieur à 5 milliards de dollars seraient tenues de compter au moins 35 p. 100 d'actions participantes avec droit de vote appartenant à un grand nombre d'actionnaires et étant échangeables à la bourse.

Les trois critères de propriété, fondés sur la taille, ajouteront au régime un élément de complexité coûteux et laisseront planer le doute sur les cas où une entreprise passe d'une catégorie dimensionnelle à l'autre. Le cadre de réglementation devrait servir

competitive financial institutions that can respond quickly to a fast-changing marketplace. It should not set up rules that will require difficult interpretation.

Size is also a criterion for the public review process for mergers. The review process is required whenever two institutions plan to merge to form a new company with at least \$5 billion in shareholders' equity, and when each of the two merging institutions has at least \$1 billion of shareholders' equity.

Mergers, by definition, involve extensive management time, corporate energy, and cost. Requiring a cumbersome public review process for relatively small mergers seems to be an unnecessary additional burden.

The public review process includes consideration of domestic public interests. With the exception of a nod to international competitiveness, the criteria seem to ignore the legitimate interests of our stakeholders abroad which, depending upon the circumstances, could be unfair.

We employ significant numbers of people in the United Kingdom, Ireland and the United States. In fact, our operations in the United Kingdom are almost as large as our operations in Canada. Half of our business and participating policyholders are located outside of Canada, and we have a responsibility to balance their interests. It seems to me that the public interest criteria need to more fully recognize the fact that some companies have significant numbers of important stakeholders outside of Canada.

I began my remarks by saying that I believe the regulatory framework must encourage and foster as much freedom of choice and innovation as possible. It must be prudent free choice, but free choice nonetheless. Canada needs a healthy, vibrant, growing financial services industry. The regulatory framework must allow companies to be agile and to quickly adapt to a changing and complex marketplace.

I believe the recommendations in the MacKay report, taken together with the modifications I have suggested, will go a long way to achieving these goals. Thank you.

I would be pleased to answer any questions.

The Deputy Chairman: You spoke about the ownership issue and the question of how large a company should be before it goes through a regulatory process to merge. You also talked about how large a financial institution should be before it is widely held. I kind of agree with you there, but I wonder what you think should take the place of that? What should happen if we allow closely held institutions? Should we care how large they are?

d'abord à produire des institutions financières qui soient fortes, agiles et concurrentielles, et qui sont aptes à réagir rapidement à l'évolution rapide du marché. Cela ne devrait pas servir à établir des règles qui deviennent difficiles à interpréter.

La taille est également un critère qui s'applique au processus d'examen de l'intérêt public des fusions. Le processus d'examen se déclenche dans tous les cas où deux institutions entendent fusionner pour former une nouvelle entreprise dont l'avoir des actionnaires est égal ou supérieur à 5 milliards de dollars, et dans les cas où chacune des deux institutions en question dispose d'un avoir des actionnaires d'au moins 1 milliard de dollars.

De par leur nature même, les fusions exigent beaucoup de temps de la part de la direction et beaucoup d'énergie de la part de l'organisation. De même, elles sont coûteuses. Il paraît inutile d'ajouter à cela un lourd processus d'examen de l'intérêt public dans le cas des fusions d'une envergure relativement faible.

Le processus d'examen de l'intérêt public tient compte de l'intérêt public au Canada même. Si ce n'est d'une brève mention de la question de la compétitivité internationale, le critère semble passer sous silence les intérêts légitimes de nos actionnaires à l'étranger, ce qui, selon les circonstances, pourrait se révéler injuste.

Nous employons beaucoup de gens au Royaume-Uni, en Irlande et aux États-Unis. De fait, nos activités au Royaume-Uni sont presque aussi importantes que nos activités au Canada. La moitié de nos activités et la moitié de nos détenteurs de police participants se trouvent ailleurs qu'au Canada, et nous avons la responsabilité de concilier leurs intérêts et ceux des autres. Il me semble que le critère d'intérêt public devrait permettre de mieux tenir compte du fait que certaines entreprises comptent d'importants intérêts ailleurs qu'au Canada.

J'ai commencé mon exposé en affirmant que, à mes yeux, le cadre de réglementation doit servir à encourager et à favoriser la plus grande liberté de choix et la plus grande innovation possible. Une liberté de choix marquée par la prudence certes, mais une liberté de choix tout de même. Le Canada a besoin d'une industrie des services financiers qui est en santé, qui est vitale et qui croît. Le cadre de réglementation doit permettre aux entreprises d'être agiles et de s'adapter rapidement à un marché complexe qui évolue.

Je crois que les recommandations du rapport MacKay, conjuguées aux modifications que j'ai proposées moi-même, nous permettront de faire un bon bout de chemin à cet égard. Je vous remercie.

Je suis disposé à répondre à toute question que vous êtes susceptible de poser.

Le vice-président: Vous avez parlé de la façon de régir la propriété et de la façon de déterminer la taille relative que doit atteindre une entreprise pour faire l'objet d'un processus de réglementation en cas de fusion. Vous avez aussi parlé de la taille que doit avoir une institution financière avant d'être tenue d'avoir un capital réparti entre un grand nombre d'actionnaires. Je suis un peu d'accord avec vous là-dessus, mais je me demande ce que devrait être la solution de remplacement à vos yeux. Qu'en est-il

Mr. Nield: Obviously, there is a limit, and I suggested \$10 billion. Part of the problem is a company like mine, which has been international in outlook for over a hundred years. I am naturally conditioned by not only the domestic market, but also by what goes on elsewhere. These days, CAN\$5 billion is less than US\$3.5 billion, and that is a pretty tiny institution when you look around the world. That is why I believe \$5 billion is too small. I believe that \$10 billion starts taking the enterprise into a larger category, whether it be U.S. or Canadian dollars.

The other point I was trying to get at is the issue of tying it domestically. That is, my company is viewed as domestic in terms of total policyholder funds, but the reality is that they are spread around four different countries. Right now I have a policyholder surplus of approximately \$2.6 billion. Likely just over \$1 billion of that relates to Canada. The balance is split between the United States, the United Kingdom, and Ireland. In my view, then, focusing on a domestic review process does not do justice to the other people that I represent.

The Deputy Chairman: Should there be a step process sort of like growing up? That is, first you are privately held, and then you can have 35 per cent of their voting out, and then you can go to the next step? Should there be something in between?

Mr. Nield: I have difficulty with the idea of steps, because what happens when you move up or down? Some companies get smaller over time, and some get larger. If you are grandfathered forever, it will create quite a mishmash out of corporate structures in Canada. I believe really that, subject to fit and proper ownership of a financial institution, an institution should not be required to be widely held.

Mutual companies are moving from quite a different corporate structure to a public structure. We do need a time frame to make the move from one to the other, and for proper value to be determined. After that, however, I believe that the market should govern.

Senator Di Nino: Most of our witnesses have taken a crack at the banks. I notice that, unless I missed it, your presentation excluded that. That is refreshing. Let me add that I am not necessarily showing a bias here, because I truly am not sure which way I would go if I had to vote on the issue.

Does Canada Life have any concern about the banks selling life products in their branches?

si les institutions comptant un faible nombre d'actionnaires sont admises? Faudrait-il se préoccuper de leur taille?

M. Nield: Évidemment, il y a une limite, et je propose que ce soit 10 milliards de dollars. Une partie des difficultés concerne les entreprises comme la mienne, qui s'ouvrent sur des perspectives internationales depuis plus de 100 ans. Je suis conditionné naturellement non seulement par le marché intérieur, mais par ce qui se fait ailleurs. De nos jours, 5 milliards de dollars canadiens équivalent à moins de 3,5 milliards de dollars US, et cela donne une institution assez minuscule par comparaison à ce qui existe ailleurs dans le monde. Voilà pourquoi je crois que le chiffre de 5 milliards de dollars est trop petit. Je crois que l'entreprise dont l'avoir atteint 10 milliards de dollars arrive pour ainsi dire chez les grands, que l'on compte cela en dollars américains ou en dollars canadiens.

Je voulais aussi aborder la question du lien national pour ainsi dire. Mon entreprise est considérée comme une entreprise nationale pour ce qui est du total des fonds des détenteurs de police, mais la réalité, c'est que ceux-ci sont disséminés dans quatre pays distincts. En ce moment même, l'excédent du côté des détenteurs de police se situe chez nous à environ 2,6 milliards de dollars. Vraisemblablement, il y en a un peu plus de 1 milliard qui touchent le Canada. Le reste est réparti entre les États-Unis, le Royaume-Uni et l'Irlande. À mes yeux, le fait de privilégier un processus d'examen au Canada même ne rend pas justice aux autres personnes que je représente.

Le vice-président: Devrait-il y avoir une démarche progressive, un peu comme un enfant qui grandit? Autrement dit, cela appartient d'abord à des intérêts privés, puis il peut y avoir 35 p. 100 qui sortent, et alors on passe à l'étape suivante. Devrait-il y avoir quelque chose entre les deux?

M. Nield: J'ai de la difficulté avec l'idée de la progression par étapes — qu'advient-il lorsqu'il y a montée ou descente? Certaines entreprises s'amenuisent au fil du temps, alors que d'autres grossissent. Si les droits acquis sont maintenus éternellement, cela fera tout un salmigondis des structures des grandes sociétés au Canada. J'en suis convaincu: sous réserve des règles concernant l'aptitude des propriétaires d'une institution financière, les institutions ne devraient pas être tenues d'avoir un capital réparti entre un grand nombre d'actionnaires.

Les sociétés mutuelles font le passage d'une structure assez différente à une structure publique. Il nous faut quand même un certain délai pour passer de l'un à l'autre et pour que la valeur adéquate soit déterminée. Par la suite, je crois tout de même que c'est le marché qui devrait régir les choses.

Le sénateur Di Nino: La plupart de nos témoins ont tiré une salve vers les banques. Je remarque que ce n'était pas votre cas, à moins que je n'aie raté quelque chose. Voilà qui est rafraîchissant. Permettez-moi d'ajouter que je ne manifeste pas forcément un préjugé ici, car je ne suis pas parfaitement certain de ce que serait mon choix si je devais voter sur la question.

Le fait que les banques puissent vendre des produits d'assurance-vie dans leurs succursales est-il une préoccupation pour la Canada-Vie?

Mr. Nield: Perhaps I could give you a slightly long answer. We compete in the United Kingdom and Ireland, and both countries have had bank assurance for over 10 years. We compete very effectively with them, and I do not have a problem with competition per se. In fact, I think that is how we all move forward and serve customers better.

I would make one comment as far as the banks in Canada go. In order to ensure a level playing field, I believe that the regulations dealing with coercive tied selling and privacy should be dealt with before the banks are allowed to retail insurance out of their branches.

At the moment, they can sell insurance the same way any of us sell it, and a number of them own insurance companies. They retail insurance through their own systems. The only area that I am raising is retailing out of the branches, and making use of bank information. If rules are in place to deal with privacy and to prohibit coercive tied selling, I have no problem with it.

Senator Di Nino: You do not think it would be difficult to regulate tied selling? I am not sure I want to use the word "coercive," because there is a difference. I mean, tied selling and coercion are two different things.

Mr. Nield: I agree that it is very difficult to administer. I guess the one example that is traditionally given to me is that a bank is very important to you. You go there for loans. You go there for your mortgage. Some people would find it very hard to turn down if the bank were to suggest that they also buy other products from them.

I do not have a simple answer for you on how exactly that should be administered. I do think that there should be very severe penalties for any bank that is found to be doing this, and continued publicity to inform consumers that the banks are not allowed to do this.

Senator Di Nino: As long as it is a competitive market, though, and as long as you play on an even playing field with the banks, you do not have a problem allowing them to sell insurance, because you think you could beat them at it anyway. Is that what you are saying?

Mr. Nield: I am not saying it will be *de minimis*, but I think that is the way the world is moving, and I do not believe in trying to hold the tide back. Once the banks were allowed to own insurance companies, it was a matter of time before they would be retailing. All I ask is that the requirements for retailing not put them in an advantageous position relative to the rest of us.

M. Nield: Permettez-moi d'être un peu longuet. Nous affrontons la concurrence au Royaume-Uni et en Irlande; or, les banques vendent de l'assurance dans ces deux pays depuis plus de dix ans. Nous leur livrons une concurrence très efficace, et la concurrence en tant que telle ne me dérange pas. De fait, je crois que c'est de cette façon que nous progressons tous et parvenons à mieux servir nos clients.

J'aurais une observation à propos des banques au Canada. Pour s'assurer que les règles du jeu sont équitables, je crois qu'il faut régler les questions concernant la réglementation des ventes liées avec coercition et la protection des renseignements personnels avant de permettre aux banques de vendre de l'assurance au détail par l'entremise de leurs succursales.

En ce moment, elles peuvent vendre de l'assurance de la même façon dont n'importe qui parmi nous peut le faire, et plusieurs d'entre elles possèdent d'ailleurs une compagnie d'assurances. Elles vendent de l'assurance au détail grâce à leurs propres réseaux. Le seul point que je soulève concerne la vente au détail faite dans les succursales et l'usage fait des renseignements bancaires. S'il existe des règles qui touchent la protection des renseignements personnels et qui interdisent les ventes liées avec coercition, ça ne me dérange pas.

Le sénateur Di Nino: Vous ne croyez pas qu'il serait difficile de réglementer les ventes liées? Je ne suis pas certain de vouloir utiliser le terme «coercition», car il y a une différence. Je veux dire qu'il y a une différence entre une vente liée et de la coercition.

M. Nield: Je conviens que c'est très difficile à administrer. L'exemple qu'on me donne toujours, c'est que la banque est très importante aux yeux des gens. Ils y vont pour obtenir un prêt. Ils y vont pour obtenir une hypothèque. Certaines personnes auraient beaucoup de difficultés à décliner l'offre de la banque si celle-ci leur proposait d'autres produits.

Je n'ai pas de réponse simple pour vous: je ne saurais vous dire tout à fait comment cela serait administré. Je crois tout de même que les banques qui sont prises à faire cela devraient faire l'objet de sanctions très sévères et qu'il faut continuer à informer les consommateurs du fait que les banques n'ont pas le droit de faire cela.

Le sénateur Di Nino: Dans la mesure où il s'agit d'un marché concurrentiel, tout de même, et dans la mesure où vous vous trouvez sur le même pied que les banques, cela ne vous dérange pas qu'elles vendent de l'assurance, car vous croyez pouvoir faire mieux qu'elles sur ce plan de toute façon. Est-ce bien ce que vous dites?

M. Nield: Je ne dis pas que ce sera l'enfance de l'art, mais je crois que c'est là la direction que prend le monde, et je ne crois pas qu'il vaille la peine de résister contre vents et marées. Une fois que les banques ont eu la permission d'être propriétaires de compagnies d'assurances, leur arrivée dans le commerce de détail n'était qu'une question de temps. Tout ce que je demande, c'est que les exigences à cet égard ne soient pas telles que les banques aient un avantage sur le reste d'entre nous.

Senator Di Nino: Let us switch to the payments system. Obviously, it is an issue that has come to the fore with pretty well all of the industries that the financial sector represents. Your industry is keen to be admitted into the payment system. Just for the purposes of the record, tell us what that would do for you. What would it really mean for you?

Mr. Nield: We disburse approximately \$100 million a day in claims payments. Many of our policyholders have no immediate need for the funds. Typically, they are paid out in a lump sum. They are taken and deposited in a bank.

We believe that, with access to the payment system, we could save a step. They could continue to deal with us, and we could look after their money and provide the extra service. If they do not want to leave it with us, they could move it, but at least we would have an opportunity to look after those funds as the policyholder or beneficiary draws down the money.

Senator Di Nino: What you are saying, then, is that it would go from the payment of an insurance product to some other type of an account that they could have with you, and that would be accessible through the payment system. Is that correct?

Mr. Nield: That is correct, yes.

Senator Di Nino: That would return you to a competitive, level playing field.

Mr. Nield: It would give us an opportunity to continue to service our customers in the way that we would like to. It is very difficult to get customers, and therefore it is important to find ways to serve more of their needs.

Senator Di Nino: It is important to retain customers.

Mr. Nield: Yes, that is very important.

Senator Di Nino: If you are admitted to the payments system, a couple of questions arise. The banks are covered under a policy of the Canada Deposit Insurance Corporation, but your industry is covered by CompCorp.

Mr. Nield: Yes.

Senator Di Nino: If you were admitted into the payment system, would your industry be more likely to want admission to the CDIC, or would you want to remain with CompCorp?

Mr. Nield: We like the fact that the MacKay report acknowledges that there is not a level playing field when it comes to policyholder protection. The CDIC has access to the consolidated revenue fund. We only have access to ourselves. We have dealt with a very large insolvency, and we did it voluntarily. We did it without any government support or help, and we did it very nicely. In my remarks, however, I made reference to the fact that we welcome the MacKay report and its feeling that we should have a level playing field when it comes to policyholder protection.

Le sénateur Di Nino: Parlons maintenant du système des paiements. Évidemment, c'est une question qui arrive à l'avant-plan pour à peu près toutes les industries que représente le secteur financier. Votre industrie est fin prête à être admise dans le système des paiements. Pour les fins du compte rendu, pourriez-vous nous dire ce que cela ferait pour vous? Pour quelle raison êtes-vous en faveur de cela?

M. Nield: Nous versons environ 100 millions de dollars par jour en règlements. Dans un grand nombre de cas, nos détenteurs de polices n'ont pas immédiatement besoin des fonds. D'habitude, le paiement prend la forme d'une somme forfaitaire. Cette somme est prise et déposée dans une banque.

Nous croyons que, si nous avions accès au système des paiements, nous pourrions épargner une étape. Ils pourraient continuer à traiter avec nous, et nous pourrions veiller sur leur argent et fournir le service supplémentaire. S'ils ne voulaient pas traiter avec nous, ils pourraient sortir l'argent, mais, au moins, nous aurions l'occasion de nous occuper de ces fonds au moment où le détenteur de police ou le bénéficiaire encaisse l'argent.

Le sénateur Di Nino: Ce que vous dites donc, c'est que cela passerait d'un compte d'assurance à une autre forme de compte qu'ils auraient chez vous et qui serait accessible par l'entremise du système des paiements. Est-ce bien cela?

M. Nield: Tout à fait.

Le sénateur Di Nino: Cela aurait pour effet d'égaliser les règles du jeu pour vous, de vous permettre d'être concurrentiel.

M. Nield: Cela nous donnerait l'occasion de continuer à servir nos clients de la façon que nous souhaitons. Il est très difficile d'attirer des clients; par conséquent, il est important de trouver des façons de répondre à d'autres besoins chez eux.

Le sénateur Di Nino: Il est important de garder les clients.

M. Nield: Oui, c'est très important.

Le sénateur Di Nino: S'il faut vous admettre dans le système des paiements, il faut se poser quelques questions. Les banques sont couvertes par une politique de la Société d'assurance-dépôts du Canada, alors que votre industrie est couverte par la SIAP.

M. Nield: Oui.

Le sénateur Di Nino: Si vous étiez admis dans le système des paiements, votre industrie serait-elle plus encline à se placer sous le régime de la SADC ou voudrait-elle plutôt demeurer avec la SIAP?

M. Nield: Nous sommes d'accord avec le fait qui est reconnu dans le rapport MacKay, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de règles du jeu équitables en ce qui concerne la protection des détenteurs de police. La SADC a accès au Trésor. Nous n'avons accès qu'à nous-mêmes. Nous avons composé avec une insolvabilité très importante, et nous l'avons fait de notre gré. Nous l'avons fait sans aide ou soutien gouvernemental, et nous avons très bien réussi. Dans mes observations préliminaires, j'ai toutefois fait remarquer que nous applaudissons le rapport MacKay et l'idée qui y est énoncée, c'est-à-dire que nous devrions pouvoir bénéficier de règles du jeu équitables lorsqu'il est question de la protection des détenteurs de police.

Several different models that might be used are contained in the report. I do not have a strong view on this, other than that, if the CDIC has access to the consolidated revenue fund, the insurance industry should have access as well. If there is something in between, we should be on the same ground.

Senator Di Nino: What kind of products would your industry like to see covered by a future levelling of the playing field?

Mr. Nield: At the moment, all our general insurance contracts are covered under CompCorp, so we would see a continuation of that. We are covered for a death benefit under death policies of up to \$200,000. For policies on wealth accumulation, \$60,000 is the CDIC limit. Our annuities and disability income are covered at up to \$2,000 a month.

Senator Di Nino: What you are saying is the whole range of products.

Mr. Nield: The whole range has a potential shortfall if a company ran into difficulty. It has always been our aim to protect shareholders.

Senator Di Nino: CDIC, as you know, covers deposits of up to \$60,000. There are ways you can stack it.

Mr. Nield: You can stack it.

Senator Di Nino: You are suggesting, if I understand you correctly, that your products, except for the wealth accumulation one — to use your term — would not have a limit.

Mr. Nield: No, they do have a limit. At the moment, a death benefit is covered up to \$200,000. A disability income policy is covered up to \$2,000 a month of benefit. An annuity payout product is covered up to \$2,000 a month benefit payout. If it is a GIC type of cash accumulation, it is \$60,000, which is the same as CDIC.

Senator Oliver: Is there a growing concern in the life business that mergers will erode the line between life companies and banks? In the future, is it possible that life insurance companies as we know them today will no longer exist?

Mr. Nield: That certainly puts it where it is at, right off the bat.

First of all, the lines between banks and life insurance companies have been blurred for some time now. To give an example of that, 75 per cent of my assets would likely be related to annuity-type products, and GICs would be very common. Our GICs are in direct competition with the bank GICs.

My company has a sizeable business, and we do pay out annuities involving life contingencies. In that particular case, we are not competing directly with the banks, but there has been a

Plusieurs modèles possibles sont présentés dans le rapport. Je n'ai pas de grande conviction à ce sujet, sauf pour dire que si la SADC a accès au Trésor, l'industrie de l'assurance devrait y avoir accès aussi. Si la solution se situe un peu entre les deux, nous devrions être mis sur le même pied.

Le sénateur Di Nino: Quels sont les genres de produits que votre industrie aimerait voir couverts si les règles du jeu sont égalisées à l'avenir?

M. Nield: En ce moment, tous nos contrats d'assurance IARD sont couverts sous le régime de la SIAP, de sorte que cela continuerait. Nous avons droit à une prestation de décès sous le régime de polices d'assurance décès, jusqu'à concurrence de 200 000 \$. Pour ce qui est des polices touchant l'accumulation des richesses, la limite de la SADC s'élève à 60 000 \$. Nos rentes et nos revenus d'invalidité sont couverts jusqu'à concurrence de 2 000 \$ par mois.

Le sénateur Di Nino: Vous êtes en train d'énumérer la gamme complète des produits.

M. Nield: La gamme complète présente la possibilité d'un manque à gagner, si jamais l'entreprise se trouve être en difficulté. Nous avons toujours essayé de protéger les actionnaires.

Le sénateur Di Nino: La SADC, comme vous le savez, couvre les dépôts jusqu'à concurrence de 60 000 \$. Il y a des façons de cumuler cela.

M. Nield: Il est possible de cumuler cela.

Le sénateur Di Nino: Vous proposez, si je ne m'abuse, que vos produits, sauf celui qui touche l'accumulation des richesses — pour reprendre votre terme — ne soient pas assujettis à une limite.

M. Nield: Non, ils ont une limite. En ce moment, une prestation de décès est couverte jusqu'à concurrence de 200 000 \$. La police d'invalidité est couverte jusqu'à concurrence de 2 000 \$ par mois. Le produit annuel de la rente est couvert jusqu'à concurrence de 2 000 \$ par mois. Si l'accumulation d'argent concerne un instrument de type CPG, c'est 60 000 \$, ce qui est la même chose que dans le cas de la SADC.

Le sénateur Oliver: Dans le domaine de l'assurance-vie, les gens se préoccupent-ils de plus en plus de l'éventualité que les fusions finissent par effacer la ligne de démarcation entre les compagnies d'assurance-vie et les banques? Est-il possible que, à l'avenir, les compagnies d'assurances telles que nous les connaissons aujourd'hui n'existent plus?

M. Nield: Voilà qui nous amène certainement d'emblée dans le vif du sujet.

D'abord, la ligne de démarcation entre les banques et les compagnies d'assurance-vie est déjà brouillée depuis un certain temps. À titre d'exemple, disons que 75 p. 100 de notre actif concerneraient probablement des produits de type rente et que les CPG seraient très courants. Nos CPG sont en concurrence directe avec ceux des banques.

Mon entreprise fait des affaires importantes, et nous versons tout de même des rentes en rapport avec les risques sur la vie. Dans ce cas particulier, nous ne concurrençons pas directement les

blurring of the lines in wealth accumulation. Our segregated and mutual funds do have some similarities, but they also have some differences. We are competing with the banks in that regard as well.

Notwithstanding the arguments in the MacKay report to the contrary, size is a factor in the financial services industry. It is a factor from two points of view. One involves technology — the cost of coming up with the systems necessary to deliver the services people want. The second is the fact that rating agencies want you to be big. You can cite all kinds of examples where size by itself does not guarantee success, because crummy management can run a big company into the ground just as easily as a small company.

As far as the banks themselves go, I have a dilemma, and I am not sure that I can give you a good answer to your question. I do believe that the banking business is on the cusp of change, much as the life insurance business is. If I were to look forward based on what I believe a bank to be today, I would say the mergers would be very difficult.

The task force's original mandate — and it was a difficult one — was to try to come up with an industrial policy for one of the most important businesses in Canada, and that is the financial services sector in which we all have a great deal of pride.

It is difficult to determine what the banking business — or even the life insurance industry — will look like in the future, however. Already you can see that the banking business is being pulled apart with lease financing coming in on one side, and credit cards coming in on another. The advent of Internet banking and the move away from bricks and mortar are also very significant. In the short run, I would probably prefer that the banks did not merger. In the long run, however, I do not know what the best answer would be for Canada.

We are in a global era, and technology is increasing it. I attend a lot of meetings outside of Canada. I meet the big players there, and I know what they are doing. We have been very fortunate in Canada to have a very strong domestic industry. It is not clear to me that we can expect to maintain that advantage indefinitely, however.

From a public policy point of view, I think that is the challenge. What are we trying to look at? We need to consider what we can see today, and what we can anticipate three years down the road. Whatever we set in place now, the machinery will be in place to develop for the future.

Senator Oliver: The MacKay report talks not only about mergers, but also about strategic alliances.

Mr. Nield: Yes.

banques, mais la ligne de démarcation s'estompe dans le cas de l'accumulation des richesses. Nos caisses distinctes et nos fonds communs de placement présentent certaines similitudes, mais aussi certaines différences. Nous sommes en concurrence avec les banques à ce chapitre également.

Malgré les arguments que font valoir les auteurs du rapport MacKay, la taille est un facteur qui entre en jeu dans l'industrie des services financiers. C'est un facteur de deux points de vue. Le premier concerne la technologie — ce qu'il en coûte pour se donner les systèmes nécessaires pour offrir aux gens ce qu'ils veulent. Le deuxième tient au fait que les agences d'évaluation du crédit veulent que votre entreprise soit grosse. On peut donner toutes sortes d'exemples de cas où la taille en elle-même ne garantit pas le succès de l'entreprise, car une gestion pourrie peut causer l'effondrement d'une grande société aussi facilement qu'une petite entreprise.

Quant aux banques elles-mêmes, je me trouve devant un dilemme et je ne sais pas si je peux bien répondre à votre question. Je crois bel et bien que le domaine bancaire est à l'aube d'un changement, tout comme l'est le domaine de l'assurance-vie. Si on me demandait d'envisager l'avenir à partir de ce qu'une banque représente à mes yeux aujourd'hui, je dirais que les fusions seront très difficiles.

Le «mandat initial» du groupe de travail — et c'était difficile — consistait à établir une politique industrielle applicable à l'un des domaines les plus importants au Canada, c'est-à-dire le secteur des services financiers, qui nous inspire tous beaucoup de fierté.

Il est toutefois difficile de déterminer ce à quoi ressemblera à l'avenir le domaine bancaire. Il en va de même de l'industrie de l'assurance-vie. On voit déjà que le domaine bancaire est tiraillé entre le financement de baux financiers d'un côté et les cartes de crédit de l'autre. L'avènement des services bancaires sur Internet et l'abandon progressif des installations physiques sont aussi des phénomènes très importants. À court terme, je préférerais probablement que les banques ne fusionnent pas. À long terme, toutefois, je ne sais pas ce qui serait la meilleure réponse pour le Canada.

Nous vivons à l'époque du village planétaire, et c'est un phénomène que vient alimenter la technologie. J'assiste à beaucoup de réunions à l'étranger. J'y rencontre les gros joueurs, et je sais ce qu'ils font. Nous sommes très chanceux au Canada d'avoir eu une très solide industrie nationale. Je ne saurais toutefois vous dire si nous pouvons nous attendre à maintenir cet avantage indéfiniment.

Du point de vue des autorités publiques, cela me paraît être le défi à relever. Qu'est-ce que nous essayons de voir? Il nous faut déterminer ce que nous voyons aujourd'hui et ce que nous pouvons entrevoir d'ici trois ans. Quelles que soient les mesures que nous mettons en place aujourd'hui, la machinerie sera là pour se développer à l'avenir.

Le sénateur Oliver: Les auteurs du rapport MacKay traitent non seulement des fusions, mais aussi des alliances stratégiques.

M. Nield: Oui.

Senator Oliver: When Mr. Godsoe appeared before this committee, I asked him a number of questions about strategic alliances. Do you think that a strategic alliance might help you to become the kind of company that you need to be in the future?

Mr. Nield: Strategic alliances might help us on the technology side, if we could find a way to combine with some of the bank offices. We have had discussions, but our products are very different from the banks' cheque clearing operation. That operation is a standard commodity, and they can combine offices and do it very efficiently. Thus far, we have not been able to translate that into our business.

A strategic alliance might help me be competitive in various product lines. In the end, though, it will not help me with my ratings. Unfortunately, ratings are very important — especially in the U.S., but also to a certain extent in other markets. If I do not have a particular rating, I cannot compete in those markets.

Senator Oliver: In the recommendations to open up the payment system, how do you see the clearing system working? Do you think that the banks will cross-guarantee life insurance companies, or do you think that some new model will need to be developed? The life insurance industry could guarantee payments of its members in the larger payment system, for example.

Mr. Nield: There is no question that sorting out how this will work is a problem. I am not sure I have the instant answer for it, but I do know that the last thing we want is the U.S. style of cheque clearing, where you write a cheque and wait a week or so before it clears.

In Canada, we have grown accustomed to instantaneous clearance. I believe that some mechanism for same-day clearance would be necessary. I do not know whether that would involve going to a bank and getting a letter of credit type-guarantee, or whether the industry itself would be responsible.

Senator Joyal: You mentioned that the size of the life insurance company is important.

You got a negative comment from Moody's Investors Service, even though you are the fifth largest life insurance company in Canada. I have read that this has triggered your board to reflect upon with whom it should consider merging in the future. Are you looking down or up on that scale of 1 to 5?

Mr. Nield: I am not sure. As you have no doubt heard and seen in the press, everybody is talking to everybody. You cannot go to a meeting or a cocktail party without someone raising the question.

Le sénateur Oliver: Lorsque M. Godsoe a comparu devant notre comité, je lui ai posé plusieurs questions à propos des alliances stratégiques. Croyez-vous qu'une alliance stratégique permettrait peut-être à votre entreprise de devenir l'entreprise qu'il faut pour l'avenir?

M. Nield: Les alliances stratégiques nous aideraient peut-être sur le plan technologique, si nous trouvions une façon de combiner nos efforts à certains des efforts des bureaux des banques. Nous avons déjà eu des pourparlers, mais nos produits sont très différents du service de compensation de chèques des banques. Il s'agit d'un service standard, et elles peuvent combiner les bureaux et accomplir cela avec beaucoup d'efficacité. Jusqu'à présent, nous n'avons pu intégrer cela à nos activités.

Une alliance stratégique pourrait m'aider à améliorer ma compétitivité pour ce qui touche diverses gammes de produits. En dernière analyse, tout de même, cela n'aiderait pas ma cote de crédit. Malheureusement, les cotes de crédit sont très importantes, surtout aux États-Unis, mais elles le sont encore dans une certaine mesure sur d'autres marchés. Si je n'ai pas une cote particulière, je ne peux concurrencer sur les marchés en question.

Le sénateur Oliver: Pour les recommandations qui visent à libéraliser le système des paiements, comment envisagez-vous le fonctionnement du système de compensation? Croyez-vous que les banques vont fournir des contre-garanties aux compagnies d'assurance-vie, ou encore croyez-vous qu'il est nécessaire d'en arriver à un nouveau modèle? L'industrie de l'assurance-vie pourrait garantir les paiements de ses membres dans le système des paiements plus vaste, par exemple.

M. Nield: Sans aucun doute, il sera difficile de démêler tout cela. Je ne suis pas sûr d'avoir des réponses toutes faites, mais je sais tout de même que la dernière chose qu'il nous faut, c'est la compensation de chèques à l'américaine, auquel cas on fait un chèque, et on attend une semaine environ pour qu'il soit compensé.

Au Canada, nous nous sommes habitués à la compensation instantanée. Je crois qu'il faudrait un mécanisme quelconque pour la compensation le jour même. Je ne sais pas s'il faudrait alors s'adresser à une banque pour obtenir une garantie du type lettre de crédit, ou encore si ce serait l'industrie elle-même qui en serait responsable.

Le sénateur Joyal: Vous avez dit que la taille de la compagnie d'assurance-vie est importante.

Vous avez obtenu une cote défavorable de la part de Moody's Investors Service, même si vous êtes au cinquième rang parmi les compagnies d'assurance-vie au Canada. J'ai lu que cela a amené votre conseil d'administration à réfléchir à la partie avec laquelle vous devriez fusionner à l'avenir. Regardez-vous du côté des quatre qui sont plus grands que vous, ou ailleurs?

M. Nield: Je n'en suis pas sûr. Comme vous en avez sans doute entendu parler et comme vous l'avez sans doute lu dans la presse, tout le monde parle à tout le monde. On ne peut aller à une réunion ou à un cocktail sans que quelqu'un soulève la question.

What I am suggesting is that we need the freedom to do what is right, rather than being frozen for a period of time. I used to use a three-year planning cycle for strategic planning. I now work on a one-month cycle, because my environment is changing so quickly — not so much in Canada, but in the other countries. Under some of the freezes that MacKay suggests, we could wait several years before we got everything in order and could move forward. Someone like myself, who operates in other markets, cannot do that.

Senator Joyal: I am thinking about an argument along the lines of the one that the bank merger proponents are giving us. In other words, earlier we had the TD CEO telling us that, in the American market, they work with CIBC — they have a strategic alliance capacity there.

Do you see a chance of picking up another partner or partners from amongst the other life insurance players in Canada? That might help you to form the nucleus or core of the business that you need in order to be able to compete.

Mr. Nield: Having talked to the rating agencies, it seems to me that, because of the size question, there are clearly three top companies in Canada today. They are Sun Life, Manulife, and Great-West/London, and they are at least double the size of my company.

Now, if I were to merge and get closer, I suspect I would be categorized as being in the top tier. The focus seems to be on total size, not domestic presence. In a sense, if I could find a willing candidate amongst those players, that would give me the opportunity to change my image with the rating agencies.

Senator Joyal: At this point in time, then, the three-year period is a major obstacle against your being able to consolidate.

Mr. Nield: It could be. The way the world is moving right now, three years is an eternity.

Senator Joyal: Did you have an opportunity to see the brief that the CDIC representative gave us this morning? I am, of course, referring to access to the payment system and the opening of the system.

Mr. Nield: I have not seen their brief, but I will get a copy of it.

Senator Joyal: Allow me to quote from that brief. It says:

CDIC had learned from experience that a common factor in failed institutions was poor management, a lack of perception of risk and inadequate controls.

Based on your experience of the business, is that a perception that you share with them?

Mr. Nield: I do not claim to be familiar with all the cases, but that certainly is a factor in the cases with which I am familiar. Poor management is usually characteristic of an institution that

Ce que j'affirme, c'est qu'il nous faut la liberté de choisir la bonne voie, plutôt que d'être gelé pendant un certain temps. Auparavant, je me servais d'un cycle de trois ans pour la planification stratégique. Je travaille maintenant selon un cycle de un mois, compte tenu du fait que mon environnement évolue si rapidement — non pas tant au Canada, mais plutôt dans d'autres pays. Suivant certains des gels que proposent les auteurs du rapport MacKay, il nous faudrait attendre plusieurs années avant de mettre les choses en ordre et de commencer à relancer. Pour quelqu'un comme moi, qui évolue sur les autres marchés, ce n'est pas possible.

Le sénateur Joyal: Je songe à un argument qui concorde un peu avec celui que nous présentent les partisans des fusions bancaires. Autrement dit, nous avons déjà accueilli le chef de la direction de la TD, qui nous a dit que, sur le marché américain, la Banque TD travaille de concert avec la CIBC. Les deux banques y ont une alliance stratégique.

Croyez-vous qu'il sera possible de s'allier à un partenaire ou à d'autres partenaires parmi les compagnies d'assurance-vie au Canada? Cela vous aiderait peut-être à former le noyau de l'entreprise qu'il vous faut pour concurrencer.

M. Nield: Ayant discuté de la question avec les agences d'évaluation du crédit, il me semble que, en raison de la question de la taille, il y a visiblement trois grandes entreprises au Canada aujourd'hui. Ce sont la Sun Life, la Manuvie et la Great-West/London. Or, ces entreprises ont une taille au moins deux fois supérieure à celle de la mienne.

Bon, si je devais fusionner et me rapprocher de ce lot, je soupçonne que je serais classé dans le premier échelon. C'est la notion de taille globale qui semble être privilégiée, et non pas celle d'une présence sur le marché national. D'une certaine façon, si je trouvais un candidat qui est prêt à fusionner parmi ces joueurs, cela me donnerait l'occasion de changer mon image auprès des agences d'évaluation du crédit.

Le sénateur Joyal: En ce moment, donc, la période de trois ans est un grand obstacle à vos projets de consolidation.

M. Nield: Ce pourrait être le cas. De la façon dont le monde évolue en ce moment, trois ans, c'est une éternité.

Le sénateur Joyal: Avez-vous eu l'occasion de prendre connaissance de l'exposé qu'un représentant de la SADC nous a présenté ce matin? Je parle, bien sûr, de l'accès au système des paiements et de l'ouverture du système.

M. Nield: Je n'ai pas eu connaissance de l'exposé en question, mais j'essaierai de m'en procurer un exemplaire.

Le sénateur Joyal: Permettez-moi d'en citer un passage:

La SADC sait d'expérience que le facteur commun aux institutions qui connaissent l'échec est la piètre gestion, l'absence de perception du risque et l'absence de contrôles adéquats.

D'après votre expérience du domaine, est-ce juste?

M. Nield: Je ne prétends pas connaître tous les cas possibles, mais c'est certainement un facteur dans les cas qui me sont familiers. La piètre gestion est habituellement une caractéristique

gets into difficulty. I would also agree that a lack of understanding of the risk parameters of the business is a factor.

Senator Joyal: The brief continues:

These findings were not captured by quantitative regulations, so the standards were designed to complement those regulations by adding qualitative standards.

What kind of capacity does your industry have to measure up to qualitative measures?

Mr. Nield: I am not sure I can give you a very good answer on that, other than there has been tremendous development over the past five or six years in both those areas. The CDIC came up with its standards of practice for management, and CompCorp has done the same thing. Boards of directors are very sensitive to ensuring that they have the right management in place, and that they have the right policies in place to protect them.

A lot of things have developed over the past five or six years, and they may not have always been as structured as they are now. Speaking for my own company, however, we have a number of structural items in place. The board reviews them, and satisfies itself that management is doing the right thing, and that we have the right controls in place.

The Deputy Chairman: Our next witness is Mr. Bill Davis, from the Task Force on the Churches and Corporate Responsibility. Please proceed.

Mr. Bill Davis, Task Force on the Churches and Corporate Responsibility: My name is Bill Davis, and I represent the Task Force on the Churches and Corporate Responsibility. I appreciate the opportunity to be here this afternoon. I realize that we are squeezed into the end of a fairly heavy day.

You may recall that when we came here before in 1996, we were accompanied by the National Anti-Poverty Organization or NAPO, a Montreal-based consumer advocacy group, now known as Option consommateurs. We also had with us a representative from the Jane and Finch community here in Metro Toronto.

Since then, the churches have maintained links with these same organizations. While they do not accompany us today, they are aware of the document we are submitting to you. It has only one focus, and that is service to low-income people.

Together with these other organizations, we did have occasion to make submissions to the MacKay task force. We went once to the full body in Ottawa, and once to half of the group here in Toronto. I think there is good evidence that they have recognized the problems we identified, and I think it is fair to say as well that the Canadian Bankers Association also recognized those problems.

d'une institution qui se trouve en difficulté. Je conviendrais également du fait qu'une mauvaise compréhension des paramètres du risque de l'activité est également un facteur.

Le sénateur Joyal: Le mémoire continue:

Les règles quantitatives n'ont pas pris en considération ces résultats, de sorte que les normes ont été conçues pour compléter les règles par l'ajout de normes qualitatives.

Quel genre de capacité votre industrie doit-elle atteindre, en termes qualitatifs?

M. Nield: Je ne suis pas sûr d'être en mesure de donner une très bonne réponse à cette question, sauf pour dire que les choses ont énormément évolué depuis cinq ou six ans dans ces deux domaines. La SADC a établi des normes régissant les pratiques de gestion, et la SIAP a fait de même. Les conseils d'administration s'appliquent rigoureusement à s'assurer que les bons dirigeants sont en place et que les bonnes politiques sont en place pour les protéger.

Il y a bien des choses qui ont évolué depuis cinq ou six ans, et les choses n'ont peut-être pas été aussi structurées par le passé qu'elles le sont aujourd'hui. Pour parler de ma propre entreprise, toutefois, je dois mentionner que nous avons plusieurs articles structurels en place. Le conseil d'administration les passe en revue et détermine si la direction est dans la bonne voie et si nous avons les bons contrôles en place.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Nield. Nous avons apprécié votre exposé. Notre prochain témoin est M. Bill Davis, du Groupe de travail des Églises sur les responsabilités des sociétés. Monsieur Davis, je vous en prie.

M. Bill Davis, Groupe de travail des Églises sur les responsabilités des sociétés: Je m'appelle Bill Davis et je représente le Groupe de travail des Églises sur les responsabilités des sociétés. J'apprécie l'occasion qui m'est offerte de venir ici cet après-midi. Je sais que nous arrivons ici à la fin d'une journée assez chargée.

Vous vous souviendrez peut-être du fait qu'au moment où nous sommes venus témoigner en 1996, nous étions accompagnés de l'Organisation nationale anti-pauvreté, ONAP, groupe de défense du consommateur de Montréal. L'organisme s'appelle maintenant Option consommateurs. Nous étions accompagnés aussi d'un représentant de Jane-Finch, organisme qui travaille ici, dans la région métropolitaine de Toronto.

Depuis, les Églises ont cultivé leurs liens avec ces mêmes organismes. Si ceux-ci ne nous accompagnent pas aujourd'hui, ils ont pris connaissance du document que nous vous remettons aujourd'hui. Ce document ne porte que sur une question, c'est-à-dire le service aux personnes à faible revenu.

Aux côtés de ces organismes, nous avons tout de même eu l'occasion de présenter des exposés au groupe de travail MacKay. Nous nous sommes adressés une fois à l'organisme plénier à Ottawa, et une fois, à la moitié du groupe, ici, à Toronto. Je crois que nous avons de bonnes raisons de croire qu'ils ont reconnu l'existence des problèmes que nous avons soulignés, et je crois qu'on ne se trompe pas en disant que l'Association des banquiers canadiens a aussi reconnu l'existence de ces problèmes.

The CBA included us in its ongoing efforts to deal with providing better banking service to low-income people. There are new guidelines for opening accounts and cashing cheques. Articles appear regularly in the *Canadian Banker* highlighting these new provisions, and urging sensitive handling of low-income consumers and customers. Good progress has been made in particular communities through joint training efforts, and the Jane-Finch community is a good example of that.

In our written brief, we draw particular attention to recommendation 92 of the MacKay report. The last time we visited you, I recognized that you have a general preference, which is quite in line with recommendation 92. That is, you do not like legislation. It is a last resort, and you like to avoid it, if at all possible.

Recommendation 92 concludes:

Therefore, if significant progress is not made within a reasonably short time to resolve access issues, the Government should legislate the terms of the February and December 1997 agreements, with appropriate sanctions for non-compliance.

That is MacKay's recommendation.

The thrust of our concern is who is to make the decision when sufficient progress is not being made, and what is the time frame? What is a "reasonably short time frame"? How long do we wait, and who is responsible? That is our concern, and the report is quite silent on it. In our brief, we have offered one option, which at least ensures some level of independence, and lodges that task somewhere. Our suggestion is that it be with the Ombudsman. Incidentally, the recommendation for an ombudsman is one that we support.

Option consommateurs just completed its own surveys, one in Quebec and one outside Quebec. These are not extensive, but they are large enough to indicate some limits to the progress that is being made. I brought enough copies for each of you, and I will leave them with you. The material is largely anecdotal, but it has some quantification with it.

Despite the best intentions of the CBA, and the very earnest efforts that have been made so far, it really is important to provide some option to deal with the real possibility that this simply will not meet the basic needs of low-income people. Those people are already marginalized in many ways.

With the level of stability and the innovative capacity contained within the banking system, it just is not good enough to not provide adequate service to low-income people, and that is the gist of our report.

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

L'ABC nous a fait une place dans les efforts constants qu'elle déploie pour mieux servir les personnes à faible revenu. Il existe de nouvelles lignes directrices pour l'ouverture des comptes et la compensation des chèques. La revue *Le Banquier* publie régulièrement des articles mettant en relief les nouvelles dispositions en question et incitant vivement les banquiers à traiter avec une plus grande sensibilité les clients et les consommateurs à faible revenu. De bons progrès ont été accomplis dans certaines collectivités au moyen de projets conjoints de formation, et le cas de Jane-Finch en est un bon exemple.

Dans notre mémoire, nous attirons l'attention sur la recommandation 92 du rapport MacKay. La dernière fois où nous vous avons rendu visite, j'ai constaté que vous aviez une préférence générale qui concorde tout à fait avec la recommandation 92. C'est-à-dire que vous n'aimez pas légiférer. C'est une mesure de dernier recours que vous essayez d'éviter autant que possible.

La recommandation 92 conclut:

C'est pourquoi, si aucun progrès appréciable n'est réalisé dans un délai relativement court pour régler les problèmes d'accès, le gouvernement devrait inscrire dans la loi les dispositions des ententes de février et de décembre 1997 et prévoir des sanctions appropriées en cas de non-respect des ententes.

C'est la recommandation qui se trouve dans le rapport MacKay.

D'abord et avant tout, nous voulons savoir qui déterminera si des progrès appréciables ont été réalisés, et quel sera le délai? Qu'est-ce qu'un «délai relativement court»? Combien de temps faut-il attendre, et qui est responsable du dossier? Voilà ce qui nous préoccupe, et le rapport passe cela sous silence. Dans notre mémoire, nous proposons une option, qui permet tout au moins de conserver un certain degré d'indépendance et qui situe la tâche à quelque part. Nous proposons que ce soit l'ombudsman qui soit chargé de cela. Soit dit en passant, la recommandation relative à l'ombudsman est une recommandation que nous appuyons.

Option consommateurs vient de parachever ses propres enquêtes dont une au Québec et une autre à l'extérieur du Québec. Ce ne sont pas des enquêtes exhaustives, mais elles ont une envergure suffisamment large pour indiquer des limites aux progrès qui sont réalisés. J'en ai apporté suffisamment d'exemplaires pour que vous en ayez chacun un, et je vous les laisserai. Ce n'est pas un rapport scientifique pour la majeure partie, mais on y trouve tout de même certains chiffres.

Malgré les meilleures intentions de l'ABC et les efforts tout à fait honnêtes qui ont été déployés jusqu'à maintenant, il importe vraiment de prévoir une option pour l'éventualité très réelle que le tout ne réponde tout simplement pas aux besoins fondamentaux des personnes à faible revenu. Ces gens sont déjà marginalisés de bien des façons.

Étant donné le degré de stabilité et la capacité d'innovation du système bancaire, il n'est tout simplement pas acceptable de ne pas fournir un service adéquat aux personnes à faible revenu. Voilà l'essentiel de notre rapport.

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

The Chairman: Welcome again, Mr. Davis. I understand the rationale for your suggestion that this monitoring process be done by the Ombudsman's office.

I want to ask you a question about the recommendation 80, which is the recommendation for an ombudsman. Essentially, the task force recommended that Parliament establish an office of the Ombudsman, separate from the current structure of the Ombudsman. The apparent belief is that the ombudsman is not now independent.

We met with the chair of the board of the banking Ombudsman. It is a part-time, voluntary position, and she is not the CEO. We went through the appointment process for members of the board and the CEO. We also looked at how the budget is done, and then we read recommendation 80(a).

The first part of that recommendation details what the task force hoped to get by way of independence. The reality is that, in the current scenario, all of the conditions of independence listed are, in fact, existent with respect to the Ombudsman today.

The only exception is with respect to the recommendation that the independent directors be appointed by the Minister of Finance. Today, the independent directors appoint themselves. That is to say, if an independent director resigns, a new one is replaced by the remaining independent directors.

That same degree of independence that the task force sought to achieve would appear to some of us to exist with the Ombudsman today. Frankly, most of the committee did not know that before. Knowing that, however, do you still think it is necessary to create a separate Ombudsman's office as a government agency, or can we proceed with the one we have now?

Mr. Davis: I am not sure that I understand the replacement process that you have described. Where did the first directors come from?

The Chairman: There are six or seven now, and the first couple of directors were appointed by the CBA. There is no question about that. Since then, the additional independent directors have been appointed by the independent directors themselves. There has been no input from the banks, and, indeed, no input from the CBA.

There is an advantage if the ombudsman is not a federal government institution. The instant it becomes one, its ability to bring provincially regulated institutions under its purview becomes infinitely more difficult than it would be if it were not a federal government institution.

Mr. Davis: This is not a matter that we have really considered. I think there is a belief in our organization that someone has to represent the public good, and we tend to think in terms of government when we think that way. I am not sure that that is an adequate answer. I appreciate the jurisdictional dilemma that you

Le président: Bienvenue à nouveau parmi nous, monsieur Davis. Je comprends pourquoi vous dites que ce processus de contrôle devrait relever du bureau de l'ombudsman.

Je souhaite vous poser une question à propos de la recommandation 80, qui concerne la mise en place d'un ombudsman. Essentiellement, le groupe de travail a recommandé que le Parlement établisse un bureau de l'ombudsman, distinct de la structure actuelle. Apparemment, on croit que l'ombudsman n'est pas indépendant, à l'heure actuelle.

Nous avons rencontré le président du conseil d'administration du bureau de l'ombudsman bancaire. Il s'agit d'un poste à temps partiel occupé à titre bénévole. La femme qui l'occupe n'est pas directrice générale de l'organisation. Nous avons passé en revue le processus de nomination des membres du conseil d'administration et du directeur général. Nous avons étudié la façon dont le budget est établi, puis nous avons lu la recommandation 80(a).

La première partie de la recommandation précise ce qu'un groupe de travail entendait obtenir du point de vue de l'indépendance de l'ombudsman. La réalité, dans l'état actuel des choses, c'est que toutes les conditions de cette indépendance sont déjà réunies chez l'ombudsman en place.

La seule exception concerne la recommandation selon laquelle les administrateurs indépendants devraient être nommés par le ministre des Finances. Aujourd'hui, les administrateurs indépendants se nomment eux-mêmes. C'est-à-dire que si un administrateur indépendant démissionne, les administrateurs indépendants qui restent lui trouvent un remplaçant.

Le degré d'indépendance que le groupe de travail recherchait, selon nous, semble exister chez l'ombudsman déjà en place. Pour être franc, la plupart des membres du comité ne le savaient pas auparavant. Sachant cela, toutefois, croyez-vous qu'il est nécessaire de créer un bureau de l'ombudsman distinct, c'est-à-dire un organisme gouvernemental distinct, ou encore de poursuivre avec celui qui est déjà en place?

M. Davis: Je ne suis pas sûr de comprendre le processus de remplacement que vous avez décrit. D'où provenaient les premiers administrateurs?

Le président: Il y en a six ou sept en ce moment, et les quelques premiers d'entre eux ont été nommés par l'ABC. Il n'y a pas de doute là-dessus. Depuis, les administrateurs indépendants eux-mêmes ont nommé d'autres administrateurs indépendants. Ni les banques, ni l'ABC elle-même n'ont eu voix au chapitre.

Si le bureau de l'ombudsman n'est pas un organisme fédéral, cela présente un certain avantage. La seconde où il en devient un, sa capacité de veiller sur les institutions sous réglementation provinciale est considérablement inhibée, ce qui ne serait pas le cas s'il ne s'agissait pas d'une institution fédérale.

M. Davis: Nous n'avons pas vraiment étudié cette question. Nous croyons, dans notre organisation, que quelqu'un devrait défendre le bien public, et nous avons tendance à envisager le gouvernement dans ce rôle. Je ne sais pas si c'est là une réponse adéquate. Je comprends le dilemme que pose la question des

are raising, and our concern is to have independence and to have teeth.

The Chairman: Okay, so that is the key issue, and that is why you want that additional clause added on.

Mr. Davis: In looking at the report that we submitted, we had tagged it on as section 80(f). It could, I suppose, equally be built into 80(b) as a part of the mandate.

Senator Callbeck: In your brief, you talk about service to lower income people. You say that there has been an obvious improvement as far as cheque cashing or account openings are concerned, but that the situation is deteriorating otherwise. New hurdles are developing. Can you give us some examples of the new hurdles?

Mr. Davis: That is probably something that comes out of the report from Option consommateurs that I mentioned. Now that we are down to two pieces of identification, we find we need to do credit checks, and it will take five days. There is also the different treatment of NSF cheques. That is, if you have written an NSF cheque, you may not be welcome in this branch when the credit check is done. These are small hurdles that make it very difficult for the person who wants to cash the cheque, or open the account and get on with some banking.

Senator Callbeck: I was surprised that you did not mention the community accountability statement. I would think that that is one way that services to low-income individuals could be addressed every year by the financial institution. What are your thoughts on the community accountability statement?

Mr. Davis: I recall reading it and thinking it made a lot of sense. I would have to go back and put it in context. I think one of the dilemmas is the problem of which communities the banks are most actively seeking to serve. If you are going to be accountable, you have to be in the community. Part of the dilemma of bank closings is that the least profitable community to serve is the one with the highest concentration of low-income people. You might have to refresh my memory as to whether these accountability reports cover that element of service to the Canadian public.

Senator Callbeck: Well, they could. According to MacKay, this came out of the American example of the Community Reinvestment Act, where banks have to satisfy the service and the credit needs of the community. The MacKay task force looked at this, and they felt that we did not have traditions here in Canada that really warranted legislating that. Their recommendation, then, is for a community accountability statement.

The MacKay report mentions a few things that could be included in the statement, but it does not get into all of the specifics. I was thinking, however, that that is one way that the

compétences que vous soulevez ici, et nous tenons à ce que l'ombudsman soit indépendant et qu'il puisse vraiment agir.

Le président: D'accord, c'est donc la question clé, et c'est la raison pour laquelle vous voulez faire ajouter cet article.

M. Davis: En étudiant le rapport que nous avons présenté, je note que nous l'avons intégré en tant que paragraphe 80(f). Je suppose que cela pourrait tout aussi bien être intégré au paragraphe 80(b), dans le contexte du mandat dont il est question.

Le sénateur Callbeck: Dans votre mémoire, vous parlez des personnes à faible revenu. Vous dites qu'il y a une amélioration évidente pour ce qui touche la compensation des chèques et l'ouverture des comptes, mais que la situation se détériore par ailleurs. De nouveaux obstacles se présentent. Pouvez-vous nous donner des exemples de ces nouveaux obstacles?

M. Davis: Cela vient probablement du rapport d'Option consommateurs que j'ai mentionné. Maintenant que nous en sommes rendus à deux pièces d'identité, nous constatons qu'il est nécessaire de faire procéder à des vérifications de crédit et cela prend cinq jours. Il y a aussi le traitement différent réservé aux chèques sans provision. C'est-à-dire que celui qui a fait un chèque sans provision n'est pas le bienvenu dans la succursale où la vérification du crédit est faite. Ce sont de petits obstacles qui font qu'il est très difficile pour la personne qui veut encaisser le chèque soit d'ouvrir un compte, soit d'obtenir des services bancaires.

Le sénateur Callbeck: Je suis étonnée que vous n'ayez pas mentionné le rapport d'activité sur les responsabilités envers la collectivité. Je croyais que ce serait une façon pour les institutions financières de se pencher tous les ans sur les services offerts aux personnes à faible revenu. Que pensez-vous du rapport d'activité sur les responsabilités envers la collectivité?

M. Davis: L'ayant lu, je me rappelle avoir pensé que cela avait beaucoup de sens. Il faudrait que j'y revienne pour mettre cela en contexte. Je crois que l'un des dilemmes consiste à savoir quelles collectivités les banques s'appliquent le plus à servir. Pour être responsable, il faut être au sein de la collectivité. Une partie du dilemme que posent les fermetures de succursales bancaires réside dans le fait que la «collectivité» qu'il est le moins intéressant de servir est celle où la concentration de personnes à faible revenu est la plus forte. Vous allez devoir me rappeler si ces rapports d'activité sur les responsabilités couvrent cet élément de service envers le public canadien.

Le sénateur Callbeck: Eh bien, ils pourraient le faire. Selon le rapport MacKay, cela a son origine dans l'exemple américain qui a donné lieu à la Community Reinvestment Act, où les banques sont tenues de répondre aux besoins de la collectivité du point de vue du service et du crédit. Le groupe de travail MacKay a étudié cela et a déterminé que nous n'avons pas vraiment au Canada les traditions nécessaires pour vraiment justifier les dispositions législatives à cet égard. Les auteurs du rapport ont donc recommandé la production d'un rapport d'activité sur les responsabilités envers la collectivité.

Le rapport MacKay mentionne quelques éléments qui pourraient être inclus dans le rapport en question, mais toutes les précisions voulues ne s'y trouvent pas. Tout de même, je songeais

banks would have to report every year as to their services to low income people.

Mr. Davis: The Community Reinvestment Act in the States came out of the incredible reality that money is actually flowing out of low-income, underdeveloped or poorly serviced areas. The little bit of money that is in the banks flows out to be invested in other places. From that, the thrust of making some sort of matching investment where the asset originates makes a lot of sense. I think that is the origin of some of that thinking, and I quite support it.

Senator Di Nino: Mr. Davis, I wonder if you could help me in defining the kinds of services that you feel the less-advantaged need from a banking institution.

Mr. Davis: The simple thing is that they need the capacity to cash a cheque, and hopefully to open an account. They are relatively mobile people — they move a lot, and sometimes they have their own reasons for not wishing to have a bank account. Anybody who works with low-income people encourages them to have cheques deposited directly, but they have their own reasons for preferring not to do that. When they have cash in their pocket, it tends to disappear even among friends, but it is not easy to obtain the simple ability to walk into a place and cash a cheque.

Senator Di Nino: That is the biggest problem they have? You are not talking about availability of loans. You are not necessarily even talking about other services that the financial institutions offer. You are talking about getting a welfare cheque or an old age security cheque. You want to be able to access this particular service without being hassled at the office of some financial institution. Is this what you are saying?

Mr. Davis: Yes. This is what we talked about a little bit more at length when we had the NAPO and ASEF people with us. Some of that is also captured in the material from Option consommateurs that I will leave you.

One of the reasons that the banks are not all that keen about this, I suppose, is that these people do not need loans. They do not need the kinds of services that make money for the banks. They just come in, get their money, and spend it. There is not much left over. There are no retirement savings programs or investment certificates.

Senator Di Nino: I understand the problem. The changes — especially the technological ones — that have taken place should make life a lot easier for this market segment. In other ways, however, they would create a different kind of problem. What is your thought on that?

If someone's welfare cheque or other kind of cheque is deposited into an account using a simple card with all the necessary precautions, would that not make life a lot easier for a large number of these people? They could go in and withdraw \$50 or \$20 if they wanted, or all \$425, if that were the figure. They

au fait que c'est là une des façons dont les banques pourraient devoir signaler chaque année comment elles servent les personnes à faible revenu.

M. Davis: La Community Reinvestment Act aux États-Unis a pour origine un fait incroyable: il y a de l'argent qui sort des secteurs sous-développés à faible revenu ou des secteurs où les services offerts ne sont pas très bons. Les faibles sommes d'argent qui se trouvent dans ces banques sont investies ailleurs. Dans le contexte, il est tout à fait logique de prévoir une sorte d'investissement parallèle égal là où l'avoire se situe. Il me semble que c'est là la provenance des idées du genre, que j'appuie tout à fait.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Davis, je me demande si vous pourriez m'aider à définir le genre de service dont ont besoin les personnes défavorisées, selon vous, de la part d'une institution bancaire.

M. Davis: Tout simplement, elles ont besoin de pouvoir encaisser un chèque et, espère-t-on, d'ouvrir un compte. Ce sont des gens relativement mobiles — ils déménagent souvent, et ils ont parfois une raison tout à fait personnelle de ne pas vouloir de compte de banque. Quiconque travaille auprès des personnes à faible revenu les encourage à faire déposer directement leur chèque dans leur compte, mais ceux-ci préfèrent ne pas procéder ainsi pour leurs propres raisons. Lorsqu'ils ont de l'argent amontant en poche, celui-ci tend à disparaître, même parmi les amis, mais il n'est pas facile d'obtenir simplement que l'on puisse entrer quelque part et y encaisser un chèque.

Le sénateur Di Nino: Est-ce leur plus grande difficulté? Vous ne parlez pas de la disponibilité des prêts. Encore, vous ne parlez même pas des autres services qu'offrent les institutions financières. Vous parlez du chèque de bien-être social ou du chèque de sécurité de la vieillesse. Vous voulez pouvoir accéder à ce service particulier sans être harcelé au bureau d'une quelconque institution financière. Est-ce bien cela que vous dites?

M. David: Oui. C'est une question dont nous avons débattu un peu plus à fond au moment où les gens de l'ONAP et de l'ASEF nous accompagnaient. Cela se trouve aussi en partie dans la documentation d'Option consommateurs que je vais vous laisser.

Une des raisons pour lesquelles les banques ne sont pas si chaudes à cette idée, je suppose, c'est que les gens en question n'ont pas besoin de prêts. Ils n'ont pas besoin du genre de services qui rapportent aux banques. Ils arrivent simplement, ils encaissent leur chèque, et ils s'en vont le dépenser. Il n'en reste pas grand'chose. Il n'y a là ni programmes d'épargne-retraite, ni certificats de dépôt.

Le sénateur Di Nino: Je comprends le problème. Les changements qui ont eu lieu — surtout les changements technologiques — devraient simplifier la vie considérablement dans ce segment du marché. À d'autres égards, tout de même, ils susciteraient un problème différent. Qu'en pensez-vous?

Si quelqu'un dépose un chèque de bien-être social ou un autre chèque dans un compte à l'aide d'une simple carte en appliquant toutes les précautions nécessaires, n'est-ce pas une façon beaucoup plus facile de procéder, dans bien des cas? La personne pourrait arriver, retirer 50 \$ ou 20 \$, selon ce qu'elle veut, ou

would never have to step into an actual financial institution. I understand that there is a segment that may not be able to do that, but would that not be at least a partial solution to the problem?

Mr. Davis: Yes. I think that all of us who have been involved in this exercise would encourage that kind of activity. Much of the focus of the training events in the Jane-Finch area and elsewhere has been on trying to encourage low-income people to be comfortable in that sort of an environment. We have also been trying to encourage the service providers, the government agencies, and others, to do direct deposits.

I do not think one should ever assume that low-income people are necessarily adverse to technology. Given a little encouragement, they are quite happy to use it, because it is very convenient not to stand in those lines.

Senator Di Nino: I was not here when you made your presentation in 1996. I would certainly look to someone from an organization such as yours to suggest to the MacKay task force that the low-income segment of the market could be served through the technology that has been developed in the last few years. That technology, I might add, is quite user-friendly. I am not trying to put words in your mouth, but I would have hoped that that would have been a suggestion as to how a large number — if not the largest number of the segment — could be served.

Mr. Davis: I have read this whole report, and I have a feeling that there is something in the MacKay report that encourages that. I would have to hunt for it, but I do not think it is missing.

The Chairman: There is one recommendation that suggests that the federal government — and government in general — should be encouraged to put all of its deposits directly into bank accounts.

Senator Di Nino: It does not specifically say that an effort should be made to educate the low-income community that has difficulty going to financial institutions, or to make information available to them. That would solve the problem of a very large number of people. I was wondering if that is something that we should put on the record, and that we might possibly look at ourselves.

The Chairman: That is a good point, and it is not in the report.

Mr. Davis: If it is not there, we would certainly be happy to see some encouragement given. And that is part of the reason behind these training events.

Senator Di Nino: I just want to know if you thought that that was a good position for us to take as a committee in trying to solve that problem.

Mr. Davis: I know Option consommateurs did not get to your Montreal hearings. They are a lot closer to the ground on this than

encore la somme totale de 425 \$, à son choix. Elle n'aurait jamais à mettre les pieds sur les lieux mêmes de l'institution financière. Je comprends qu'il y ait un segment de la population qui n'est peut-être pas en mesure de faire cela, mais est-ce que cela ne représenterait pas une solution tout au moins partielle au problème?

M. Davis: Oui. Je sais que chacun d'entre nous qui a participé à cet exercice encouragerait ce genre d'activité. Pour une bonne part, la formation dispensée dans le cas de Jane-Finch et ailleurs visait à encourager les personnes à faible revenu à se sentir plus à l'aise dans un tel environnement. De même, nous avons essayé d'encourager les fournisseurs de services, les organismes gouvernementaux et d'autres à opter pour le dépôt direct.

Je crois qu'il ne faut jamais présumer que les personnes à faible revenu sont nécessairement réfractaires à la technologie. Avec un peu d'encouragement, elles sont tout à fait heureuses de s'en servir, parce qu'il est commode de ne pas avoir à faire la queue.

Le sénateur Di Nino: Je n'étais pas là lorsque vous avez présenté votre exposé en 1996. Je m'attendrais certainement qu'une personne d'une organisation comme la vôtre propose au groupe de travail MacKay de faire en sorte que les personnes à faible revenu sur le marché soient servies grâce à la technologie qui a été mise au point depuis quelques années. Cette technologie, dois-je ajouter, est tout à fait conviviale. Je ne veux pas présumer de votre position là-dessus, mais j'aurais espéré que l'on aurait suggéré de traiter ainsi avec un grand nombre — sinon le plus grand nombre de membres du segment.

M. Davis: J'ai lu le rapport en entier et j'ai l'impression qu'il y a quelque chose dans le rapport MacKay qui encourage cela. Il faudrait que je le parcoure pour le trouver, mais je crois que c'est bel et bien là.

Le président: Il y a justement une recommandation selon laquelle le gouvernement fédéral — et les pouvoirs publics, en général — devraient être encouragés à faire tout déposer directement dans des comptes bancaires.

Le sénateur Di Nino: On n'y précise pas qu'il faut s'employer à éduquer les gens à faible revenu qui ont de la difficulté à fréquenter les institutions financières ni à leur fournir des renseignements. Cela permettrait de résoudre le problème d'un très grand nombre de personnes. Je me demandais si c'est là quelque chose que nous pourrions faire porter au compte rendu et que nous pourrions peut-être envisager nous-mêmes.

Le président: C'est un bon point, et ça ne se trouve pas dans le rapport.

M. Davis: Si ce n'est pas là, je serais certainement heureux de voir que l'on encourage cela. C'est en partie pour cette raison que nous avons organisé cette formation.

Le sénateur Di Nino: Je voulais simplement savoir si vous croyez que c'était une bonne chose pour nous, en tant que comité, d'essayer de régler le problème de cette façon.

M. Davis: Je sais qu'Option consommateurs n'a pu participer à vos audiences à Montréal. Ils sont beaucoup plus près des gens

the our group is, but I reiterate that there will always be those folk who, for their own reasons, do not want a bank account.

Senator Di Nino: This way you have the best of both worlds. Frankly, it would also be a lot less expensive, because it is less costly to use the machines than it is to use the actual bricks and mortar.

If you agree with that, it is something that we could include in our recommendation.

Mr. Davis: I would be quite happy if you were to put that suggestion in.

The Chairman: Mr. Davis, I thank you for assisting our committee today.

The committee adjourned.

que nous en ce sens, mais je dois répéter qu'il y aura toujours des gens qui, pour leurs propres raisons, ne voudront pas de compte de banque.

Le sénateur Di Nino: De cette façon, on peut jouer sur les deux tableaux. Pour être franc, ce serait aussi beaucoup moins coûteux, car les machines coûtent moins cher que les édifices.

Si vous êtes d'accord avec cela, c'est une chose que nous pourrions inclure dans notre recommandation.

M. Davis: J'en serais ravi.

Le président: Monsieur Davis, je vous remercie d'être venu prêter main-forte à notre comité aujourd'hui.

La séance est levée.

From The Canada Life Assurance Company:

Mr. David A. Nield, Chairman, President and Chief Executive Officer.

From the Task Force on Churches and Corporate Responsibility:

Mr. Bill Davis.

De La Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie:

M. David A. Nield, président, président du conseil et chef de la direction.

De Task Force on Churches and Corporate Responsibility:

M. Bill Davis.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Public Works and Government Services Canada —
Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada —
Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

Morning session

From the Canadian Deposit Insurance Corp.:

Mr. Grant Reuber, Chairman of the Board; and
Mr. Jean-Pierre Sabourin, President and Chief Executive Officer.

From the Ontario Securities Commission:

Mr. David Brown, Chair.

From the Canadian Vehicle Manufacturers' Association and the Association of International Automobile Manufacturers of Canada:

Mr. David Adams, Secretary and Director, Policy Development;
Mr. Andrew L. Menzyk, President, Canadian Credit Operations, Ford Credit Canada Limited;
Mr. Mark A. Nantais, President, Canadian Vehicle Manufacturers' Association;
Mr. Brian D. Vasey, Vice-President and General Manager, Nissan Canada Finance Inc.; and
Ms V.M. (Maureen) Kempston Darkes, President and General Manager, General Motors of Canada Limited.

As an individual:

Mr. W.J. Cara.

Afternoon session

From the Toronto Dominion Bank:

Mr. A. Charles Baillie, Chairman and Chief Executive Officer; and
Mr. Stephen McDonald, Vice-Chairman, Group Administration.

From the Investment Dealers Association of Canada:

Mr. Joseph Oliver, President and Chief Executive Officer; and
Mr. Ian Russell, Senior Vice-President, Capital Markets.

(Continued on preceding page)

Séance de l'avant-midi

De la Société d'assurance-dépôt du Canada:

M. Grant Reuber, président du conseil d'administration; et
M. Jean-Pierre Sabourin, président-directeur général.

De l'Ontario Securities Commission:

M. David Brown, président du conseil.

De l'Association canadienne des constructeurs de véhicules et l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada:

M. David Adams, secrétaire et directeur, élaboration des politiques;
M. Andrew L. Menzyk, président, Opérations de crédit — Canada, Crédit Ford du Canada Limitée;
M. Mark A. Nantais, président, Association canadienne des constructeurs de véhicules;
M. Brian D. Vasey, vice-président et directeur général, Nissan Canada Finance Inc.; et
Mme V.M. (Maureen) Kempston Darkes, présidente-directrice générale, General Motors of Canada, Limitée.

À titre personnel:

M. W.J. Cara.

Séance de l'après-midi

De la Banque Toronto-Dominion:

M. A. Charles Baillie, président et chef de la direction; et
M. Stephen McDonald, vice-président, administration.

De l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières:

M. Joseph Oliver, président et chef de la direction; et
M. Ian Russell, vice-président principal, Marchés financiers.

(Suite à la page précédente)

CAI
YCH
-BIR



First Session
Thirty-sixth Parliament, 1997-98

Première session de la
trente-sixième législature, 1997-1998

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banking, Trade and Commerce

Banques et du commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Toronto, Tuesday, November 3, 1998 (morning)
Toronto, Tuesday, November 3, 1998 (afternoon)

Toronto le mardi 3 novembre 1998 (avant-midi)
Toronto, le mardi 3 novembre 1998 (après-midi)

Issue No. 37

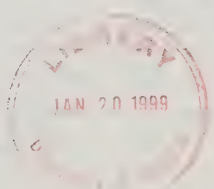
Fascicule n° 37

Fifty-third and fifty-fourth meetings on:
Examination of the present state of the financial
system in Canada (Task Force on the Future
of the Canadian Financial Services Sector)

**Cinquante-troisième et cinquante-quatrième
réunions concernant:**
L'examen de l'état du système financier canadien
(Groupe de travail sur l'avenir du secteur
des services financiers canadien)

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable David Tkachuk, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus	Kenny
Austin, P.C.	Kolber
Callbeck	Kroft
* Graham, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Carstairs)	(or Kinsella (acting))
Hervieux-Payette, P.C.	Meighen
Kelleher, P.C.	Oliver

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Change in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Kolber substituted for that of the Honourable Senator Poy. (*November 3, 1998*)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable David Tkachuk

et

Les honorables sénateurs:

Angus	Kenny
Austin, c.p.	Kolber
Callbeck	Kroft
* Graham, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Carstairs)	(ou Kinsella (suppléant))
Hervieux-Payette, c.p.	Meighen
Kelleher, c.p.	Oliver

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Kolber est substitué à celui de l'honorable sénateur Poy. (*Le 3 novembre 1998*)

MINUTES OF PROCEEDINGS

TORONTO, Tuesday, November 3, 1998
(73)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. in the Royal Sutton Ballroom, Sutton Place Hotel, Toronto, the Chair, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Austin, P.C., Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Kroft, Oliver, Poy and Tkachuk (11).

Other senator present: The Honourable Senator Di Nino.

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament, Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

Note: Neither Senator Kelleher nor Meighen were present for the testimony of the Association of Schedule II Banks.

WITNESSES:

From the Association of Schedule II Banks:

Mr. Gennaro Stamatii, President and Chief Executive Officer, Banca Commerciale Italiana of Canada;

Mr. Harvey S. Naglie, President and Chief Executive Officer, Bankers Trust;

Mr. Theo J. Bark, President and Chief Executive Officer, ABN-AMRO Bank Canada;

Mr. William Randle, Assistant General Counsel and Foreign Bank Secretary, Canadian Bankers Association; and

Mr. Jeffrey S. Graham, Borden & Elliot.

From the Trust Companies Association of Canada:

Mr. Gerald Soloway, Chairman, Trust Companies Association of Canada and Chairman, President and Chief Executive Officer, Home Savings & Loan Corporation;

Mr. Warren Hannay, President and Chief Executive Officer, Peace Hills Trust;

Mr. Glen King, Vice-President and Chief Financial Officer, Fortis Trust; and

Mr. Joseph Chertkow, Director, Legislation and Policy, Trust Companies Association of Canada.

From First Annapolis Consulting:

Mr. Frederick A. White, President.

As an individual:

Mr. Michael Mackenzie.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the Committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the

PROCÈS-VERBAL

TORONTO, le mardi 3 novembre 1998
(73)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 9 heures, dans la Royal Sutton Ballroom de l'hôtel Sutton Place, à Toronto, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Austin, c.p., Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Kroft, Oliver, Poy et Tkachuk (11).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Di Nino.

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement, M. Gery Goldstein, directeur de la Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Nota: Les sénateurs Kelleher et Meighen n'ont assisté ni l'un ni l'autre au témoignage de l'Association des banques de l'annexe II.

TÉMOINS:

De l'Association des banques de l'annexe II:

M. Gennaro Stamatii, président et chef de la direction, Banca Commerciale Italiana du Canada;

M. Harvey S. Naglie, président et chef de la direction, Bankers Trust;

M. Theo J. Bark, président et chef de la direction, Banque ABN-AMRO du Canada;

M. William Randle, avocat général adjoint et secrétaire des banques étrangères, Association des banquiers canadiens; et

M. Jeffrey S. Graham, Borden & Elliot.

De l'Association des compagnies de fiducie du Canada:

M. Gerald Soloway, président, Association des compagnies de fiducie du Canada et président du conseil, président et chef de la direction, Home Savings & Loan Corporation;

M. Warren Hannay, président et chef de la direction, Peace Hills Trust;

M. Glen King, vice-président et directeur financier, Fortis Trust; et

M. Joseph Chertkow, directeur, Législation et politique, Association des compagnies de fiducie du Canada.

De First Annapolis Consulting:

M. Frederick A. White, président.

À titre personnel:

M. Michael Mackenzie.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit l'examen de la situation actuelle du système financier canadien et, en particulier, l'étude du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services

Canadian Financial Services Sector. (See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.)

Mr. Stammati made an opening statement and then, along with other witnesses, answered questions.

Mr. Soloway made an opening statement and then answered questions.

Mr. White made an opening statement and then answered questions.

Mr. Mackenzie made an opening statement and then answered questions.

At 12:30 p.m. the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

TORONTO, Tuesday, November 3, 1998

(74)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 1:00 p.m. in the Royal Sutton Ballroom, Sutton Place Hotel, Toronto, the Chair, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Austin, P.C., Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen, Oliver, Poy and Tkachuk (12).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament, Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

Note: Senator Meighen and Senator Kelleher withdrew from participating in the discussion with Deutsche Bank.

WITNESSES:

From the Office of the Superintendent of Financial Institutions:

Mr. John Palmer, Superintendent; and

Mr. Nick Le Pan, Deputy Superintendent, Supervision.

From the Canadian Imperial Bank of Commerce:

Mr. Al Flood, Chairman and Chief Executive Officer; and

Mr. Holger Kluge, President of Commercial Banking.

From the Deutsche Bank Canada:

Mr. Nicholas Zelenczuk, President and Chief Executive Officer; and

Mrs Michele McCarthy, Chief Legal Officer and Corporate Secretary.

financiers canadien. (Voir le texte complet de l'ordre de renvoi dans le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.)

M. Stammati fait une déclaration et, avec d'autres témoins, répond aux questions.

M. Soloway fait une déclaration et répond aux questions.

M. White fait une déclaration et répond aux questions.

M. Mackenzie fait une déclaration et répond aux questions.

À 12 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

TORONTO, le mardi 3 novembre 1998

(74)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 13 heures à Toronto, dans la salle Royal Sutton Ballroom du Sutton Place Hotel, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (président).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Austin, c.p., Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen, Oliver, Poy et Tkachuk (12).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement, M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie et Mme Margaret Smith, attachée de recherche de la Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Nota: Le sénateur Meighen et le sénateur Kelleher s'abstiennent de participer à la discussion avec le représentant de la Deutsche Bank.

TÉMOINS:

Du Bureau du surintendant des institutions financières:

M. John Palmer, surintendant; et

M. Nick Le Pan, surintendant adjoint, secteur des Opérations.

De la Banque Canadienne Impériale de Commerce:

M. Al Flood, président-directeur général;

M. Holger Kluge, président de la Banque pour les particuliers et les entreprises.

De la Deutsche Bank (Canada):

M. Nicholas Zelenczuk, président-directeur général; et

Mme Michele McCarthy, directrice générale des Services juridiques et secrétaire général.

As an individual:

Dr. Joseph Wong.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the Committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Mr. Palmer made an opening statement and then, along with Mr. Le Pan, answered questions.

Mr. Flood made an opening statement and then, along with Mr. Kluge, answered questions.

Mr. Zelenczuk made an opening statement and then answered questions.

Mr. Wong made an opening statement and then answered questions.

At 5:00 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

À titre personnel:

Dr. Joseph Wong.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité reprend son étude de l'état du système financier canadien et plus particulièrement du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (*Pour le texte intégral de l'ordre de renvoi, voir le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

M. Palmer fait une déclaration et répond ensuite aux questions avec l'aide de M. Le Pan.

M. Flood fait une déclaration et répond ensuite aux questions avec l'aide de M. Kluge.

M. Zelenczuk fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

M. Wong fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

À 17 heures, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidente.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Gary Levy

Clerk of the Committee

EVIDENCE

TORONTO, Tuesday, November 3, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

[English]

The Chairman: Honourable senators, as we begin our second day of hearings in Toronto on the MacKay report, our first witnesses this morning are from the Association of Schedule II Banks, which most people will think of as "the Association of Foreign Banks." Mr. Stamatii, who is the CEO of an Italian bank based in Canada, is the spokesperson for the industry.

Mr. Stamatii, I notice you have a fairly long opening statement; my guess is it would take you twenty minutes to read it in its entirety. Do you think you could shorten that a bit so that we have lots of time for questions? If you simply hit the highlights, we can then proceed to ask our questions.

I notice that in the first paragraph of your opening statement you introduce the people who are with you. Knowing who they are is helpful. Would you please proceed.

[Translation]

Mr. Gennaro Stamatii, Chairman and Chief Executive Officer, Banca Commerciale Italiana: Mr. Chairman, I wish to thank the committee for allowing us to make this presentation today. I am chairman and CEO of the Banca Commerciale Italiana of Canada. I am also chairman of the Executive Committee of the Association of Schedule II Banks. With me this morning are Mr. Bill Randle, Deputy General Counsel for the Canadian Bankers Association; Mr. Harvie Naglie, president, BT Bank of Canada; Mr. Theo Bark, president, ABN Amro Bank of Canada; and Mr. Jeffrey Graham, barrister and solicitor, Borden & Elliot.

Today, we represent all foreign banks of Canada that are members of the Canadian Bankers Association.

[English]

Of course, for me, it would be much easier to speak Italian. In any case, my presentation, I understand, will be translated into French.

Having said that, I should now like to introduce to you Mr. Theo Bark, président, Banque ABN Amro.

First of all, honourable senators, I wish to thank the committee for allowing us to comment on the task force report and what we see as the future of Canadian banking and financial services in relation to the comments of the task force. As members of the CBA, we had representatives who actively participated in preparing the presentation made to your committee by the CBA president, Ray Protti, when he appeared before you on

TÉMOIGNAGES

TORONTO, le mardi 3 novembre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 9 heures pour examiner la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

[Traduction]

Le président: Honorables sénateurs, pour la deuxième journée de nos délibérations sur le rapport MacKay à Toronto, nos premiers témoins ce matin sont de l'Association des banques de l'annexe II, à laquelle tout le monde pense comme l'«Association des banques étrangères». M. Stamatii, qui est président et chef de la direction d'une banque italienne ayant son siège au Canada, est le porte-parole de l'Association.

Monsieur Stamatii, je constate que vous avez une déclaration d'ouverture assez longue. J'ai l'impression qu'il faudra une vingtaine de minutes pour la lire tout entière. Croyez-vous pouvoir la raccourcir un peu afin que nous ayons un peu plus de temps pour poser des questions? Si vous vous en teniez aux grandes lignes, nous pourrions ensuite passer aux questions.

Je remarque, dans le premier paragraphe de votre déclaration, que vous présentez les personnes qui vous accompagnent. Je crois qu'il est utile de les connaître. Vous avez la parole.

[Français]

M. Gennaro Stamatii, président du conseil et chef de la direction, Banca Commerciale Italiana: Monsieur le président, je remercie les membres du comité de nous permettre de faire cette présentation aujourd'hui. Je suis président du conseil et chef de la direction de la Banque Commerciale Italienne du Canada. Je suis aussi président du comité exécutif des banques étrangères de l'annexe II. M'accompagnent ce matin Me Bill Randle, avocat général adjoint à L'Association des banquiers canadiens, Me Harvie Nagley, président, Banque BT du Canada, Me Théo Bark, président, Banque ABN Amro du Canada, et Me Jeffrey Graham, avocat à l'étude juridique Borden & Elliot.

Nous représentons aujourd'hui l'ensemble des banques étrangères au Canada, membres de l'Association des banquiers canadiens.

[Traduction]

Bien sûr, il serait plus facile pour moi de parler en italien. Quoi qu'il en soit, je crois savoir que ma déclaration sera traduite en français.

Cela étant dit, j'aimerais maintenant vous présenter M. Theo Bark, président, Banque ABN Amro.

Tout d'abord, honorables sénateurs, je voudrais remercier le comité pour nous avoir permis de présenter des observations sur le rapport du groupe de travail et sur notre point de vue concernant l'avenir du système bancaire et des services financiers au Canada, dans le cadre du rapport du groupe de travail. À titre de membres de l'ABC, nous avons des représentants qui ont activement participé à la préparation de l'exposé que vous a présenté le

September 29, and we strongly support the comments he made about the task force report during his appearance.

If you will allow me, I wish to begin my comments by quoting some excerpts from a recent report on foreign bank branching:

Encouraging the entry of new entrants to the financial services markets will increase the level of competition and improve access to low cost funds for consumers and for small and medium-sized business.

...the government [should] adopt a policy toward forging banks that will offer these institutions the options of running their operations in Canada through a foreign branch, or through a subsidiary, or through both a branch and a subsidiary.

[We] recommend that the Government implement a foreign bank branching policy as quickly as possible.

It would be very reasonable for any one of you to conclude that these quotes are taken from the task force report. While it would be reasonable, it would be wrong. The quote actually comes from the report that was delivered by your committee to the federal government a full two years ago, in October 1996. For that reason, I would thank each one of you for these statements that you made at the time.

Moving quickly to the recommendations of the task force, we would like to underline the frustration and impatience of the foreign bank community with the lack of progress in allowing foreign bank branching. Unfortunately, this example of expectations raised and actions deferred is characteristic of the experience of the foreign bank community in Canada over the last thirty years. As a result, while we applaud the support of Mr. MacKay and his colleagues for foreign bank branching, and note in particular the recommendation of the task force that the federal government move expeditiously to allow foreign banks to operate through branches in Canada, we remain wary.

Much work still lies ahead if the foreign bank community is truly to become a viable and competitive component of the Canadian financial services sector. While the MacKay task force report recommendations would contribute to this process, it is vital that Canadian legislators and regulators stop frustrating the implementation of a more user-friendly environment for foreign banks in Canada.

My written presentation includes a legislative history of foreign banks in Canada, dating back to 1967, including the various causes of frustration. I will leave that to you to read on your own in order to save time, except to say that, despite the problems surrounding the entry and operating requirements for foreign banks, by 1987, 59 foreign bank subsidiaries were operating in Canada. However, as initial optimism and promise has been

président de l'ABC, Ray Protti, lorsqu'il a comparu devant vous le 29 septembre. Nous appuyons énergiquement les observations qu'il a faites dans son témoignage au sujet du rapport du groupe de travail.

Avec votre permission, je voudrais commencer par citer quelques extraits d'un récent rapport sur les succursales de banques étrangères:

Favoriser l'entrée de nouvelles entreprises sur les marchés des services financiers accroîtra la concurrence et améliorera l'accès à des fonds bon marché pour les consommateurs et pour les petites et moyennes entreprises.

[...] le gouvernement [devrait adopter] une politique sur les banques étrangères qui leur donnerait le choix de confier leurs activités au Canada à une succursale ou à une filiale, ou encore à ces deux types d'entités à la fois.

[Nous recommandons] que le gouvernement mette en oeuvre le plus tôt possible une politique sur l'établissement de succursales de banques étrangères au Canada.

Il serait parfaitement raisonnable pour vous de conclure que ces citations sont tirées du rapport du groupe de travail. Néanmoins, tout en étant raisonnable, cette conclusion serait erronée. Ces citations sont en fait tirées d'un rapport que votre comité a présenté au gouvernement fédéral il y a déjà deux ans, en octobre 1996. C'est pour cette raison que je voudrais remercier chacun d'entre vous pour les déclarations que vous aviez faites alors.

Je vais maintenant passer rapidement aux recommandations du groupe de travail. Je voudrais tout d'abord souligner la frustration et l'impatience de la communauté des banques étrangères devant l'absence de progrès dans le dossier des succursales de banques étrangères. Malheureusement, la communauté des banques étrangères du Canada est habituée depuis trente ans à ce qu'on crée des attentes sans que des mesures soient prises pour les concrétiser. Par conséquent, tout en nous félicitant de l'appui de M. MacKay et de ses collègues à l'établissement de succursales de banques étrangères, tout en notant particulièrement la recommandation dans laquelle le groupe de travail demande au gouvernement fédéral d'agir rapidement pour permettre aux banques étrangères d'exercer des activités par l'intermédiaire de succursales au Canada, nous demeurons un peu sceptiques.

Il reste encore beaucoup à faire pour que la communauté des banques étrangères devienne vraiment une composante viable et concurrentielle du secteur canadien des services financiers. Même si les recommandations du rapport MacKay peuvent contribuer à ce processus, il est essentiel que les législateurs et les responsables de la réglementation au Canada cessent d'entraver la création d'un environnement plus accueillant pour les banques étrangères du Canada.

Mon exposé écrit comprend une histoire législative des banques étrangères au Canada, remontant à 1967, qui énumère les différentes causes de frustration. Pour épargner du temps, je vous laisserai lire ce texte plus tard. Qu'il me suffise de dire qu'en dépit des problèmes entourant l'entrée et les exigences d'exploitation des banques étrangères, 59 filiales de telles banques existaient au Canada en 1987. Toutefois, à mesure que l'optimisme et l'espoir

replaced by disappointment and losses, there has been a steady stream of departures. Today there are only forty foreign banks remaining in Canada.

Let us now look more closely at the task force report's actual recommendations for foreign bank entry and evaluate them in the context of the Canadian experience.

The MacKay report asserts that it is important that the federal government move expeditiously to allow foreign banks to operate through branches as well as subsidiaries in Canada. The operative word here is "expeditiously." The federal government should clearly not delay any further in implementing foreign bank branching. It is almost impossible for a foreign bank to develop and implement a coherent business plan for its Canadian activities when the basic ground rules are constantly anticipated to change but never do. Indeed, it now appears possible that the federal government, despite the strong recommendations of the task force that foreign bank branching be immediately introduced, may not move forward until the issue of domestic bank mergers has been resolved.

We feel that the two matters are completely disconnected. There is no connection between the proposed bank mergers and allowing foreign bank branching. No matter what decision is reached on the proposed mergers, it is clearly sound policy to allow foreign banks to operate in Canada as direct branches of their parent institutions. All sectors of the financial and business community as well as the major political parties, media, and general public strongly support direct branching by foreign banks and acknowledge that it will be very beneficial to Canada and Canadians. There is general recognition that permitting direct branching by foreign banks will increase competition within the financial services industry in Canada. All Canadians will benefit from a more competitive banking sector. Accordingly, the federal government should move, this fall, to implement the necessary legislative changes to allow direct branching.

I should like to touch now on the matter of taxation. You will find attached to the presentation some schedules specifically dealing with taxation; they are quite technical, and again I will leave them for you to read over later.

While we believe that allowing foreign bank branching will improve competition in the financial services industry, we are concerned that the net practical result could simply be the replacement of the word "subsidiary" in the Bank Act with the word "branch." Unless there are significant improvements in the regulatory and taxation requirements on foreign banks, the competitive benefits of foreign bank branching will be seriously undermined.

The task force recommends that, where a subsidiary or branch of a foreign bank does not engage in activities that give rise to prudential concerns, the lightest possible regulations should apply. This is but one of the many examples of common sense and

de bénéfices étaient remplacés par la déception et les pertes, les départs se sont multipliés. Aujourd'hui, il ne reste plus que 40 banques étrangères au Canada.

Considérons maintenant d'un peu plus près les recommandations du groupe de travail concernant l'entrée des banques étrangères, afin de les évaluer dans le contexte de l'expérience canadienne.

Le rapport MacKay affirme qu'il est important que le gouvernement agisse sans tarder afin de permettre aux banques étrangères d'exploiter des succursales au Canada, aussi bien que des filiales. Dans cette phrase, le mot clé, c'est «sans tarder». Il est clair que le gouvernement fédéral ne devrait pas attendre encore pour autoriser l'établissement des succursales de banques étrangères. Il est presque impossible pour une banque étrangère d'élaborer et de mettre en oeuvre un plan d'affaires cohérent pour ses activités canadiennes lorsqu'elle s'attend constamment à ce que les règles de base changent, mais que ces règles n'évoluent jamais. En fait, il semble possible à l'heure actuelle que le gouvernement fédéral, malgré les fortes recommandations du groupe de travail relatives à l'établissement immédiat de succursales de banques étrangères, décide encore de ne pas agir en attendant que se règle la question des fusions entre les banques fédérales.

À notre avis, les deux questions sont complètement distinctes. Il n'y a aucun lien entre ces fusions et les succursales de banques étrangères. Quelle que soit la décision prise au sujet des fusions, il est clairement avantageux de permettre aux banques étrangères d'exercer leurs activités au Canada à titre de succursales directes de leurs institutions mères. Tous les secteurs du monde des finances et des affaires, de même que les grands partis politiques, les médias et le public appuient fortement l'établissement de succursales directes et reconnaissent qu'une telle initiative serait très avantageuse pour le Canada et les Canadiens. Tout le monde reconnaît, en général, qu'en permettant l'établissement de succursales directes, on favoriserait la concurrence dans le secteur canadien des services financiers, ce dont tous les Canadiens bénéficieraient. Par conséquent, le gouvernement fédéral devrait dès cet automne faire adopter les mesures législatives nécessaires pour permettre l'établissement de succursales directes.

Je voudrais maintenant brièvement aborder la question des impôts. Nous avons joint à notre mémoire des annexes traitant particulièrement de cette question. Elles sont assez techniques et, encore une fois, vous pourrez les lire plus tard.

Tout en étant convaincus que le fait de permettre l'ouverture de succursales de banques étrangères augmentera la concurrence dans le secteur des services financiers, nous craignons que le résultat pratique d'une telle opération ne se limite à remplacer le mot «filiale» par le mot «succursale» dans la Loi sur les banques. À défaut d'importantes améliorations dans le régime réglementaire et fiscal des banques étrangères, les avantages concurrentiels de l'établissement de succursales seraient sérieusement compromis.

Le groupe de travail recommande, si la filiale ou la succursale d'une banque étrangère ne se livre pas à des activités donnant lieu à des préoccupations d'ordre prudentiel, que la réglementation soit la plus légère possible. Ce n'est là que l'un des nombreux

wisdom that characterize the MacKay report. The task force realized that, if foreign banks are simply permitted to operate as branches in Canada without, at the same time, dismantling the burdensome regulatory and fiscal framework now in place, then it will do little to change the current situation. Creating a new entry regime where foreign bank branches are subject to almost the same regulatory structures as foreign banks subsidiaries will not, and should not be expected to, revitalize the financial sector. Avoiding this outcome will require Canadian legislators, bureaucrats and regulators to pursue a more open, permissive and market-driven approach.

The task force explicitly rejected the notion that the interests of consumers or the efficient functioning of the Canadian economy are served by imposing prudential regulation on foreign competitors simply to "level the playing field." In the task force's words, "prudential regulation should not be used where it is not required." As the task force notes correctly, the primary objectives should be greater competition and the interests of the consumer.

As far as the tax issues are concerned, there are four points that the government should really concentrate its attention on: the conversion of a foreign bank subsidiary to a branch; the determination of branch interest expenses; the calculation of tax with respect to interest paid to the parent bank; and the determination of branch equity base for the purpose of capital taxes. For the benefit of committee members, we will include the particulars of these points in the addendum that we will deliver to you.

Before concluding, I would simply say that, in addition, the task force has made important recommendations with respect to the elimination of withholding tax on cross-border lending by foreign banks and greater clarity in the cross-border delivering of financial services, other than retail deposit-taking. The Schedule II banks support these recommendations of the MacKay task force as well, with the proviso that the foreign banks that have made an investment in Canada will not be at a competitive disadvantage.

[Translation]

In conclusion, the task force report provides a sound guide to ensure that foreign banks play a more relevant, effective and competitive role in the Canadian financial services sector. We share the task force's vision of a sound, dynamic, innovative and competitive financial services sector and we are asking for your committee's help in obtaining immediate permission for foreign banks to establish branches in Canada, so that we can fully compete.

We hope that our comments will help members of the committee to report on the task force report. My colleagues and I will be very happy to answer any questions you might have.

exemples du bon sens et de la sagesse qui caractérisent le rapport MacKay. Le groupe de travail a compris que, si les banques étrangères reçoivent simplement la permission de fonctionner comme succursales au Canada sans qu'en même temps, on démantèle le lourd fardeau réglementaire et fiscal actuellement en place, les modifications ne changeraient pas grand-chose à la situation actuelle. La création d'un nouveau régime d'entrée dans lequel les succursales des banques étrangères sont assujetties à des structures réglementaires très semblables à celles qui s'appliquent aux filiales ne revitalisera pas le secteur financier. Pour éviter ce piège, les législateurs, les bureaucrates et les responsables de la réglementation au Canada doivent adopter une approche plus ouverte, moins stricte et davantage axée sur le marché.

Le groupe de travail a explicitement rejeté la notion selon laquelle on favoriserait les intérêts des consommateurs ou le fonctionnement efficace de l'économie canadienne en imposant aux concurrents étrangers une réglementation prudentielle simplement destinée à «uniformiser les règles du jeu». Selon le groupe de travail, «il ne faudrait pas recourir à une réglementation prudentielle si elle n'est pas nécessaire». Comme le groupe de travail le note avec beaucoup de justesse, les principaux objectifs à poursuivre devraient être une plus grande concurrence et une meilleure défense des intérêts du consommateur.

En ce qui concerne les questions fiscales, le gouvernement devrait en fait concentrer son attention sur quatre points: la conversion d'une filiale de banque étrangère en succursale, la détermination des frais d'intérêt des succursales, le calcul de l'impôt sur l'intérêt versé à la banque mère et la détermination de l'avoir propre de la succursale pour les fins de l'impôt sur le capital. Pour la gouverne des membres du comité, nous avons l'intention d'inclure les détails de ces points dans l'annexe que nous vous ferons parvenir.

Avant de terminer, je voudrais simplement ajouter que le groupe de travail a formulé d'importantes recommandations visant à éliminer les retenues fiscales sur les prêts transfrontaliers accordés par les banques étrangères et à préciser les règles s'appliquant à la prestation de services financiers transfrontaliers autres que les dépôts de détail. Les banques de l'annexe II appuient également ces recommandations du rapport MacKay, pourvu qu'on n'impose pas un désavantage concurrentiel aux banques étrangères qui ont fait des investissements au Canada.

[Français]

En conclusion, le rapport du groupe de travail fournit un guide solide pour s'assurer que les banques étrangères jouent un rôle plus pertinent, plus efficace et plus concurrentiel dans le secteur canadien des services financiers. Nous partageons sa vision d'un secteur des services financiers solide, dynamique, novateur et compétitif, et sollicitons l'aide de votre comité pour obtenir l'autorisation immédiate d'établir des succursales de banques étrangères, de manière à pouvoir pleinement exercer notre concurrence.

Nous espérons que nos observations aideront les membres du comité dans leur rapport sur le groupe de travail. Mes collègues et moi serons heureux de répondre à vos questions.

[English]

Honourable senators, my colleagues and I will be glad to respond to your questions according to our specific fields of experience.

The Chairman: Thank you, Mr. Stammati. I wonder if I could just clarify something at the beginning? You used in your presentation the word "branch," without making a distinction between wholesale branches and retail branches, wholesale deposits and retail deposits. As you may recall from the previous work of this committee, we have already made that distinction. Indeed, our report on allowing foreign bank branching was based on identifying only the wholesale branches, not the retail branches. Am I correct in assuming that in your presentation, wherever you write the word "branch," I should read "wholesale branch" and not "retail branch"?

Mr. Stammati: Well, the MacKay committee makes the recommendation that in the financial environment foreign banks will not be allowed to be deposit-taking institutions. The difference is not really in terms of retail or wholesale, but in terms of deposit-taking and other activities.

The Chairman: Well, deposit-taking below a certain amount.

Mr. Stammati: Yes. That I understand. Of course, as you may imagine, we are glad that a step ahead has been made in so many of the particular items; however, I would underline that our banks are deposit-taking institutions in our own country and in other countries of the world, and we hope that one day our banks might be allowed to do deposit-taking activity here. However, in this particular context, we are just referring, as the MacKay committee suggests, to wholesale banks.

I believe that my colleague from Holland is also experiencing a certain situation of this kind and he might be willing to say a word.

Mr. Theo Bark, Président, Banque ABN Amro du Canada: Yes, indeed. On retail banking and wholesale banking, if I am not mistaken, the legislation that would permit foreign banks to enter Canada on the retail side was not taken up in its first draft because of the fact that we were promised — between brackets, so to speak — that the legislation would be introduced in 1997. In order to expedite the introduction, the bankers association basically agreed that, if it assisted us just to get those branch statements as early as possible, why not, for the sake of expediency, accept the restriction that really retail deposit-taking would be excluded? So that was not taken up as an issue.

However, along came 1997, and we are now deep into 1998, and nothing has yet happened. Within the CBA we basically came back on the earlier acceptance, between brackets again, of stating that, indeed, retail deposit-taking would be excluded. We now say, "Why not full retail banking?" In Holland, in particular, we have had that same experience. We have always allowed any bank that enters the Holland market to have, forthwith, a full range of activities.

[Traduction]

Honorables sénateurs, mes collègues et moi-même serons heureux de répondre à vos questions, chacun dans sa sphère de compétence.

Le président: Merci, monsieur Stammati. Je me demande si je ne peux pas éclaircir un point tout de suite. Vous avez parlé dans votre exposé de «succursales» sans préciser s'il s'agissait de succursales de gros ou de succursales de détail, s'occupant de dépôts en gros ou de dépôts en détail. Vous vous souviendrez sans doute d'avoir vu dans les travaux antérieurs du comité que nous avons déjà fait cette distinction. En fait, notre rapport qui recommande d'autoriser l'établissement de succursales de banques étrangères ne parlait que de succursales de gros et non de succursales de détail. Puis-je supposer que chaque fois que vous avez parlé de «succursale» dans votre exposé, nous pouvons lire «succursale de gros» et non «succursale de détail»?

M. Stammati: Le rapport MacKay recommande, dans l'environnement financier actuel, que les institutions étrangères ne soient pas autorisées à accepter des dépôts. Il faut donc faire la distinction non pas entre gros et détail, mais entre l'acceptation de dépôts et les autres activités.

Le président: Vous voulez dire acceptation de dépôts en deçà d'un certain montant.

M. Stammati: Oui, c'est ce que j'ai compris. Bien sûr, comme vous pouvez l'imaginer, nous sommes heureux qu'il ait été possible de progresser sur tant d'aspects particuliers. Toutefois, il ne faut pas perdre de vue que nos banques sont des institutions de dépôt dans nos pays et dans d'autres pays du monde et que nous espérons qu'elles le deviendront un jour au Canada. Cependant, dans ce contexte particulier, nous ne parlons, comme le suggère le groupe de travail MacKay, que de services bancaires de gros.

Je crois que mon collègue des Pays-Bas connaît une situation du même genre. Il voudra peut-être en dire un mot.

M. Theo Bark, président, Banque ABN Amro du Canada: Oui, bien sûr. Au sujet des services bancaires de gros et de détail, si je ne me trompe pas, l'avant-projet de loi permettant l'entrée au Canada de banques étrangères offrant des services de détail n'a pas eu de suites parce qu'on nous avait promis — pour ainsi dire — qu'il serait déposé en 1997. Pour hâter ce dépôt, l'Association des banquiers a convenu, si elle nous aidait à obtenir le plus tôt possible une déclaration au sujet des succursales, d'accepter, pour gagner du temps, l'exclusion de l'acceptation de dépôts au détail. Nous n'avons donc pas fait de difficultés à ce sujet.

Toutefois, 1997 est passé, de même qu'une bonne partie de 1998, et rien ne s'est encore produit. À l'ABC, nous sommes en fait revenus sur notre acceptation antérieure — encore une fois pour ainsi dire — de l'exclusion des dépôts au détail. Aujourd'hui, nous disons: «Pourquoi pas des services bancaires complets de détail?» Aux Pays-Bas, en particulier, nous avons de l'expérience à cet égard. Nous avons toujours permis à toutes les banques autorisées à s'établir chez nous d'offrir tout de suite une pleine gamme de services.

I have, myself, worked in extensive parts of the world — Asia, Europe and the Middle East — and I have seen very few instances where banks were restricted. As one example, I can just cite Hong Kong, where banks with sufficient capital were, indeed, allowed to have full branch-banking, but financial institutions which did not necessarily have the financial background — that is, capital resources — were only allowed to have status as a financial intermediary, and were only allowed to accept deposits over a certain amount, whereby it was assured that these financial institutions were dealing with professionals. In my view, that is the restriction you should make.

The Chairman: As you know, if foreign banks want to set up subsidiaries rather than branches, they can; the issue is whether or not they can have retail branches without setting up subsidiaries. The issue that this committee dealt with almost two years ago was the complications that that causes for the deposit insurance system: how does one regulate for deposit insurance purposes?

That is what led us at the time to propose the policy which, in fact, your association was quite content with. I was simply trying to clarify in Mr. Stammati's brief that he was not using "branch" in both ways.

In fact, Mr. Bark, the association's position today is where it was in 1997, even though, as you said, you wish it were not. However, you are prepared to live with the narrower definition to avoid the complications that are caused by moving into retail deposit-taking.

Mr. Stammati: We acknowledge that at this very moment we are discussing the matter of wholesale branching, even though, as Mr. Bark said, we still hope that one day that aspect can be enlarged to also include deposit-taking with branches. Of course, we leave that to the committee.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Mr. Stammati, unlike you, I have not yet caught that virus that will force me to speak English when talking about economic matters. I have questions about two points, even though you do not wish to go into taxation details. There is, on one hand, the provincial capital taxes which make us wonder whether we should eliminate ours. Generally speaking, what are the rules that you perceive as the most harmful, apart from capital taxes? Are there other tax rules that prevent entry of foreign banks in Canada?

[English]

Mr. Stammati: That is a very appropriate question. We represent the so-called foreign banks, but there are issues that are common to Schedule I and Schedule II, domestic and foreign. Certainly, the matter of capital taxes is a common issue for both of us, for which we are, of course, showing a united front to make clear that we feel that these are things that should be differently regulated.

J'ai moi-même travaillé un peu partout dans le monde, en Asie, en Europe et au Moyen-Orient. J'ai rarement vu des cas où des restrictions étaient imposées aux banques. Je peux, par exemple, cité le cas de Hong Kong, où les banques disposant d'un capital suffisant étaient autorisées à établir des succursales complètes, tandis que les institutions financières qui n'avaient pas suffisamment de ressources financières n'étaient autorisées qu'à agir à titre d'intermédiaires et ne pouvaient donc accepter que des dépôts dépassant un certain montant, ce qui permettait aux autorités de s'assurer que ces institutions traitaient avec des professionnels. À mon avis, c'est cette restriction que vous devriez adopter.

Le président: Si les banques étrangères veulent établir des filiales plutôt que des succursales, elles peuvent le faire. La question est de savoir si elles peuvent avoir des succursales de détail sans établir des filiales. Le comité a traité de cette question il y a deux ans. Il s'était heurté à la difficulté de l'assurance-dépôts: comment réglementer aux fins de l'assurance-dépôts?

C'est ainsi qu'à l'époque, nous avions proposé la politique dont votre association s'était d'ailleurs déclarée très satisfaite. Je voulais simplement établir que le mot «succursale» dans le mémoire de M. Stammati n'était pas utilisé dans les deux sens.

En fait, monsieur Bark, la position de l'association est aujourd'hui ce qu'elle était en 1997, même si, comme vous l'avez dit, vous auriez souhaité que ce ne soit pas le cas. Quoi qu'il en soit, vous êtes disposé à accepter une définition plus étroite pour éviter les complications que causerait la transition aux dépôts de détail.

M. Stammati: Nous reconnaissons qu'en ce moment précis, nous parlons de succursales de gros, même si, comme M. Bark l'a dit, nous espérons encore que nous pourrions un jour avoir des succursales pouvant accepter des dépôts. Bien sûr, nous laissons cette question au comité.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Monsieur Sammati, je tiens à vous dire que, contrairement à vous, je n'ai pas encore attrapé ce virus qui m'obligera à parler en anglais quand on parle d'économie. Je m'interroge un peu sur deux points, même si vous ne voulez pas entrer dans les détails sur la fiscalité. Il y a, d'une part, les taxes sur le capital qui sont imposées par les provinces, ce qui nous amène à nous interroger sur la possibilité d'éliminer la nôtre. Généralement, quelles sont les règles qui vous nuisent le plus, à part la taxe sur le capital? Y a-t-il d'autres modalités fiscales qui sont une barrière à l'entrée des banques étrangères au Canada?

[Traduction]

M. Stammati: C'est une très bonne question. Nous représentons les banques dites étrangères, mais il y a des questions communes aux institutions de l'annexe I et de l'annexe II, notamment la question de l'impôt sur le capital, sur laquelle nous faisons front commun pour montrer qu'à notre avis, la réglementation devrait être différente.

However, there are some specific situations that are affecting Schedule II banks. For instance, I just referred to "parent company funding" in the sense that, if an institution, a Schedule II bank in Canada, likes to fund its operation through parent company funding, then in the moment of returning the funds to the parent the company is taxed with a withholding tax. This particular item is of delicate moment, because we feel that when, due to a market situation, there is a credit crunch and the institution has difficulty raising its own funds, then parent company funding is the best and cheapest way of funding the operation.

Charging the withholding tax makes the situation much more difficult. We also contend that the abolition of this withholding tax will make no harm to Canada, because at present it is a tax that is not being charged. So the elimination of this tax will not do anything worse to Canada.

Moreover, these are not funds that are going out of Canada; on the contrary, they are funds that are coming into Canada. So it is an in-flow of capital that will promote even more foreign activity in Canada with investment and support of Canadian activities.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: My second question is this. What is the level of your activities in Canada — I am talking for example about Dutch as well as Italian banks — as compared to your activities in the United States? Is entry as difficult for you in the States as it is in Canada? Could you give us examples? One has to consider that there is a measure of consistency in all of North America in economic terms. After all, Americans are our main trading partners and economic distortions are not necessarily very significant between our two systems. Are there rules in the United States that make entry easier? Do your respective banks have a lot of activities there? Do you have any retail services?

[English]

Mr. Stammati: Let me answer as follows. The situation in the United States took a different route from that in Canada. Our bank — and at the moment I speak for my bank particularly, but I believe it is common to other non-U.S. banks — our bank had no difficulty entering the U.S. market. Also, we were allowed to enter as a branch, and we were allowed to offer our services from coast to coast. Moreover, in a certain way the situation is more favourable to foreign banks than it is to domestic banks.

In the United States, for instance, a California bank in order to operate in New York has to create a particular subsidiary. So foreign banks in a certain way have been receiving more favourable treatment than domestic banks. At least that was the case some years ago, when we entered the market.

Speaking at the moment only for Banque Commerciale Italienne du Canada, I can say that our bank had no difficulty in establishing in the 1960s a branch in New York. We still have that branch. In the 1970s we acquired a U.S. bank that was a very profitable retail operation. Since then we have divested our interest in that operation, but that was for reasons other than the

Il y a cependant des situations qui touchent particulièrement les banques de l'annexe II. Je viens de mentionner, par exemple, le «financement par une société mère»: si une banque de l'annexe II choisit de faire financer ses opérations par sa société mère, elle est assujettie à des retenues fiscales lorsque vient le moment de rendre les fonds à cette dernière. C'est une situation très gênante parce que si, par suite de la situation du marché, il y a un resserrement du crédit et que l'institution a de la difficulté à trouver des fonds, le financement par la société mère représente bien sûr le moyen le plus économique et le plus avantageux.

Les retenues fiscales rendent la situation beaucoup plus difficile. Nous soutenons en outre que l'abolition de ces retenues ne ferait aucun tort au Canada puisque ces retenues ne sont pas effectuées à l'heure actuelle. Par conséquent, leur élimination ne peut pas nuire au Canada.

De plus, il n'y a pas de capitaux qui sortent du Canada. Au contraire, les entrées de fonds qui découlent de ces opérations favorisent une plus grande intensification de l'activité étrangère au Canada qui appuie l'investissement et le soutien d'autres activités.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Ma deuxième question est la suivante. Quel est le niveau d'activité de vos banques respectives au Canada — et je vais vous citer comme exemple, tant les banques de Hollande que les banques italiennes — par rapport aux activités menées par vos banques aux États-Unis? Je voudrais savoir si l'entrée aux États-Unis est aussi difficile pour vous qu'elle l'est au Canada. Pouvons-nous donner des exemples? Il faut quand même penser que nous formons un tout, en Amérique du Nord, sur le plan économique; les Américains sont nos premiers partenaires économiques, et les distorsions économiques entre les deux systèmes ne doivent pas nécessairement être très importantes. Y a-t-il des règles aux États-Unis qui facilitent l'entrée? Vos banques respectives exercent-elles beaucoup d'activités aux États-Unis? Faites-vous de la vente au détail?

[Traduction]

M. Stammati: La situation aux États-Unis a suivi une voie différente de celle du Canada. Notre banque — et je crois que cela s'applique également à d'autres banques non américaines — n'a eu aucune difficulté à entrer sur le marché américain. De plus, nous avons été autorisés à nous établir en tant que succursale et à offrir nos services d'un océan à l'autre. J'ajouterais que, dans un certain sens, la situation des banques étrangères est plus favorable aux États-Unis que celle des banques américaines.

Aux États-Unis, par exemple, une banque californienne qui souhaite exercer ses activités à New York doit créer une filiale particulière à cette fin. Ainsi, les banques étrangères ont, d'une certaine façon, été traitées plus favorablement que les institutions du pays. C'était du moins la situation qui existait il y a quelques années, lorsque nous sommes arrivés sur ce marché.

En ce qui concerne la Banque Commerciale Italienne du Canada, je peux dire que nous n'avons eu aucune difficulté dans les années 60 à ouvrir une succursale à New York, que nous avons encore. Dans les années 70, nous avons racheté une banque américaine qui s'occupait d'opérations de détail très lucratives. Nous avons depuis cédé nos intérêts dans cette banque, mais

performance of the bank or difficulties in the market; it was purely an investment transaction. In the United States, our operations right now are limited to wholesale operations, but we would have no difficulty at all in entering the retail segment, if we wanted to.

So the difference between Canada and United States is that Canada, for whatever reason, is very protective and does not allow us to operate freely as a branch, but rather imposes on us the rule of the subsidiary. Even with this liberalization, assuming the law is allowed to go through, we will only be granted branches that are limited to wholesale. That, as you can see, is the difference between the two treatments.

If I may, I would personally recommend that Canada expeditiously make a resolution on the foreign banks issue, because there is also the very important matter of reciprocity. At the present time, Canadian banks are allowed to open branches in all industrial countries with no difficulty. On the other hand, foreign banks are not allowed to come into Canada in the same way. I think we need the same treatment on both sides. There are only two countries in the Western World with this particularity, Canada and Mexico. These two countries, in my opinion, should realize that the world is changing dramatically.

Mr. Bark: Australia has to be added. And I think the MacKay report also refers quite often to Australia as being the example where, indeed, Canada should mirror that. In terms of the ABN Amro operations in North America, the bank has, since the late 1970s, invested substantially in its operations in the U.S.A. We currently employ 17,000 people in the U.S.A. alone.

We have built up a bank in the Midwest, through an initial investment, the purchase of a bank by the name of Lasalle National Bank, and since the late 1970s, we have acquired banks continuously in order to expand our operations specifically in the Midwest. We cover four or five states bordering on Canada, so to speak, including Michigan, Illinois, Indiana and Missouri. We also have invested in a bank in New York and Long Island, the European American Bank, which is also a retail function. Next to these retail banks, as we have them, we have an extensive network of corporate wholesale banking offices under the name ABN Amro Bank in the U.S.A., and they serve the corporate banks in that particular market.

That is the freedom that we have in the U.S. We have extensive asset lending operations, including car financing. As ABN Amro Bank, in terms of residential mortgages, we are the fifth largest in the U.S.A.

The balance sheet of the bank is in excess of U.S.\$150 billion. If we compare that with the opportunities that we did not get, so to speak, in Canada, then I think you know that that shows that, in terms of whetting the appetite of ABN Amro Bank, Canada has not necessarily helped.

c'était strictement un investissement, cela n'avait rien avoir avec la performance de la banque ou avec des difficultés du marché. Aux États-Unis, nos opérations actuelles se limitent au gros, mais nous n'aurions aucune difficulté à nous lancer dans des opérations de détail, si nous le voulions.

Par conséquent, la différence entre le Canada et les États-Unis, c'est que le Canada, pour quelque raison que ce soit, est très protecteur et ne nous permet pas d'exercer librement des activités à titre de succursales, nous imposant la règle de la filiale. Même si cette libéralisation se faisait, c'est-à-dire si les mesures législatives voulues étaient adoptées, nous n'aurions droit qu'à des succursales de gros. Voilà donc la différence entre les deux pays.

Si vous permettez, je recommanderai personnellement que le Canada règle rapidement la situation des banques étrangères, parce qu'il ne faut pas perdre de vue la question très importante de la réciprocité. À l'heure actuelle, les banques canadiennes sont autorisées sans difficulté à ouvrir des succursales dans tous les pays industriels. Par ailleurs, les banques étrangères n'ont pas droit au même traitement au Canada. Je crois que les règles du jeu devraient étes les mêmes des deux côtés. Dans le monde occidental, il n'y a que deux pays qui aient cette particularité, le Canada et le Mexique. À mon avis, ces deux pays devraient se rendre compte que le monde connaît des changements radicaux.

M. Bark: Il faut également ajouter l'Australie. Je crois d'ailleurs que le rapport MacKay mentionne souvent l'Australie comme exemple sur lequel le Canada devrait peut-être se modeler. En ce qui concerne les opérations de l'ABN Amro en Amérique du Nord, la Banque a fait d'important investissement aux États-Unis depuis la fin des années 70. Dans ce seul pays, nous employons 17 000 personnes.

Nous avons créé une banque dans le Midwest grâce à un investissement initial qui a servi à racheter une institution qui s'appelait la Lasalle National Bank. Depuis la fin des années 70, nous avons constamment racheté des banques afin d'étendre nos opérations, particulièrement dans le Midwest. Nous travaillons actuellement dans quatre ou cinq États proches du Canada, notamment le Michigan, l'Illinois, l'Indiana et le Missouri. Nous avons également des intérêts dans une banque de New York et de Long Island, l'European American Bank, qui est une institution de détail. À part ces banques de détail, nous avons un important réseau de bureaux bancaires de gros travaillant aux États-Unis sous le nom d'ABN Amro Bank, qui dessert les banques d'affaires de ce marché particulier.

Voilà donc la liberté dont nous jouissons aux États-Unis. Nous avons également d'importantes opérations de financement adossé, y compris le financement de voitures. L'ABN Amro Bank se classe cinquième aux États-Unis sur le plan des hypothèques domiciliaires.

La banque a un bilan dépassant les 150 milliards de dollars US. Si l'on compare cette situation à la situation correspondante que nous avons — ou que nous n'avons pas — au Canada, vous comprendrez que nous ne nous sentons pas très encouragés.

Senator Angus: The chairman, in his opening question to you, touched on an area that I would like to develop a little further, if I may. I will try to get right to the broader question, and then we can become more specific after that.

In your opening remarks, Mr. Stammati, you said that your requests for the privilege of branching, and for the tax and other regulatory changes you are seeking, have nothing to do with the mergers that are on the table here in Canada. However, we have been holding these hearings for almost five weeks now on an array of topics that are not supposed to have anything to do with the mergers; but, inevitably, we start talking about the mergers, and there is a key word that comes up in all of the discussions, and that is "competition."

Indeed, you stressed competition in your opening remarks, and that is what the mergers are all about: competition. Against that background, we have been hearing that to fill the void that is perceived, and is real, in Canada because of the lack of players, if you will, or because there are very few players in the second-tier retail banks, unlike in the United States and the U.K., and unlike in many countries in Europe, there is a fear that in Canada, because we have not got a well-developed, second-tier retail sector, there will be severe competition problems if the mergers take place and the main retail bankers are reduced from five or six down to, say, three or four.

Moreover, we are hearing that implementation of the MacKay recommendations and opening up the playing field to foreign banks, as you have requested, will not solve the problem, and that, in fact, the foreign banks will not fill the void. Even if we allow the mergers and all these other liberalizations to take place, basically, the result will be a stifling of competition.

I know that that is a mouthful, but perhaps it sets a background on which you could comment.

Mr. Stammati: Well, if you look at the history of all this, we are at this very moment suffering because decisions were not taken some years ago. We feel that, if in the 1970s foreign banks had been allowed to come into a very free environment, competition would by now be alive, while instead we are still talking today of competition being inactive.

We cannot change the past, but we can change the future. I believe that foreign banks — and I believe I talk for some of them — that are asking to come to Canada with the status of branch will not necessarily dismantle their subsidiaries. We, for instance, are seeking the possibility of having a branch, a subsidiary or both. That goes to show that we are really committed to having a sophisticated market and to challenging the market in any segment. Our banks, notwithstanding the structure of our subsidiaries, are already challenging the big institutions in matters such as small business loans and retail operations.

Le sénateur Angus: Dans la première question qu'il vous a posée, le président a abordé un sujet sur lequel j'aimerais m'étendre un peu plus. Je vais d'abord traiter de la question d'ensemble, puis j'irai dans les détails.

Monsieur Stammati, dans votre déclaration d'ouverture, vous avez dit que vos demandes relatives à l'établissement de succursales et à la modification des dispositions fiscales et réglementaires n'avaient rien à voir avec les projets de fusion dont on discute actuellement au Canada. Toutefois, nous tenons ces audiences depuis presque cinq semaines sur des questions qui, paraît-il, n'ont rien à voir avec les fusions. Pourtant, inévitablement, nous commençons toujours à parler de fusions et il y a un mot clé qui revient dans toutes les discussions, «concurrence».

En fait, vous avez insisté sur la concurrence dans votre déclaration d'ouverture, et la concurrence est au centre de cette affaire de fusions. Dans ce contexte, on nous dit qu'il faut remplir le vide qui est perçu — et qui est réel — au Canada à cause du manque de joueurs parmi les banques de détail de deuxième rang, contrairement à la situation qui règne à cet égard aux États-Unis, au Royaume-Uni et dans beaucoup de pays d'Europe. Toutefois, parce que notre secteur de détail de deuxième rang n'est pas très développé, on craint qu'il y ait de graves problèmes de concurrence au Canada si les fusions se font et que le nombre de grandes banques de détail tombe de cinq ou six à, disons, trois ou quatre.

De plus, on nous dit que la mise en oeuvre des recommandations du rapport MacKay et l'ouverture du marché aux banques étrangères, comme vous l'avez demandé, ne régleront pas le problème et, en fait, que les banques étrangères ne rempliront pas le vide. Même si nous autorisons les fusions et que toutes les autres mesures de libéralisation se réalisent, nous ne ferons que réduire la concurrence.

Je sais que j'en ai trop dit, mais je voulais bien établir le contexte pour vous demander vos commentaires.

M. Stammati: Considérons l'historique de toute cette affaire. Nous souffrons en ce moment parce que certaines décisions n'ont pas été prises il y a quelques années. À notre avis, si les banques étrangères avaient été autorisées dans les années 70 à exercer leurs activités dans un environnement très libre, la concurrence serait aujourd'hui très vive et nous ne dirions pas qu'elle est quasiment inexistante.

Nous ne pouvons pas changer le passé, mais nous pouvons sûrement changer l'avenir. Je crois que les banques étrangères — et je crois pouvoir parler au nom d'un certain nombre d'entre elles — qui demandent à établir des succursales au Canada ne vont pas nécessairement démanteler leurs filiales. Dans notre cas, par exemple, nous souhaitons avoir une succursale, une filiale ou les deux. Cela tend à montrer que nous visons à établir un marché très diversifié et à livrer concurrence dans tous les secteurs. Indépendamment de la structure de nos filiales, nos banques concurrencent déjà les grandes institutions dans des secteurs tels que les prêts aux petites entreprises et les opérations de détail.

If branches are allowed — in the words of the chairman, “wholesale branches” — we feel that there will be more opportunity for Canadian corporations to seek cheaper funds and to seek sophistication. Moreover, if a company has alternatives, it might invest even more and, therefore, indirectly the consumer will also benefit. So we feel that our role here is one of sophistication and of challenging the market and giving more opportunity to the consumer, both directly and indirectly.

I believe the two issues are definitely separate. We are, after all, witnessing other mergers around the world. In Europe the market is full of mergers. We believe that Europe — and other countries, but particularly Europe — is witnessing mergers because the market is changing. Europe is now going as one country, while before there were different countries.

I will not comment on issues that are outside of the scope of Schedule II foreign banks, but Canada, as of this very moment, is linking a merger situation, which is a typical Schedule I problem and desire and a Schedule I characteristic, with a Schedule II situation, namely the fact that the foreign banks have been requesting entrance into Canada for twenty or thirty years. So, in a certain way, we have been linked unfairly with the merger situation. I do not know whether any of my colleagues would like to add anything.

Mr. Harvey S. Naglie, President, BT Bank of Canada: I do not think we are being disingenuous.

Senator Angus: I am very glad you are commenting, Mr. Naglie, because it is important for us to have the complete picture. Am I correct that B.T. is based in the U.S.?

Mr. Naglie: That is correct.

Senator Angus: I gathered from your earlier statement that there might be a difference between what the European banks would want to do if they were allowed to come into Canada and what the U.S. banks would want. I know I have thrown a kicker in there, but I would like to know from you, Mr. Naglie, if you are you all on common ground.

Mr. Stammati: If you would allow me, Mr. Chairman, I would like to say that the committee representing the Schedule II banks is an odd committee in the sense that the banks that are together in the committee are not doing exactly the same kind of activity. However, we try to present a common front; then each of us has specific proposals or requests to make.

Senator Angus: So you are not the odd couple; you are the odd trio. Is that it?

Mr. Naglie: Senator, obviously, given the significance of the big bank mergers, that issue has repercussions and is a factor in anything that is taking place currently in the Canadian financial services sector. I think the distinction that my colleagues and I are trying to draw is that we believe wholeheartedly that, regardless of how that particular issue is resolved, we, as a group, would be

Si on nous autorise à établir des succursales — ou comme l'a dit le président, des «succursales de gros» —, nous croyons que les sociétés canadiennes pourront chercher à obtenir des fonds à meilleur marché ainsi que des services avancés. De plus, si une entreprise a des choix, elle pourrait investir davantage et, par conséquent, le consommateur en bénéficierait indirectement. Notre rôle consiste à apporter un élément de diversité, à lancer un défi au marché et à donner davantage de choix aux consommateurs, tant directement qu'indirectement.

Je crois donc que les deux questions sont tout à fait distinctes. Après tout, nous sommes témoins d'autres fusions partout dans le monde. En Europe, il y en a vraiment beaucoup. En Europe — dans d'autres pays aussi, mais particulièrement en Europe —, les fusions témoignent d'une évolution du marché. L'Europe est en train de devenir un seul pays, alors que nous étions plusieurs pays différents auparavant.

Je ne voudrais pas aborder des questions qui dépassent le cadre des banques étrangères de l'annexe II, mais, en ce moment, le Canada est en train d'établir des liens entre une situation de fusion, qui constitue un problème, un vœu et une caractéristique typiques des institutions de l'annexe I, en une situation relevant de l'annexe II, c'est-à-dire le fait que les banques étrangères demandent depuis vingt ou trente ans à s'établir au Canada. Ainsi, d'une certaine manière, nous sommes injustement mis en cause dans l'affaire des fusions. Je ne sais pas si l'un de mes collègues a quelque chose à ajouter.

M. Harvey S. Naglie, président, Banque BT du Canada: Je ne crois pas que nous manquions de franchise.

Le sénateur Angus: Je suis heureux de vous entendre, monsieur Naglie, parce qu'il est important pour nous d'avoir une image complète de la situation. Est-ce que la BT a son siège aux États-Unis?

M. Naglie: C'est exact.

Le sénateur Angus: J'ai supposé, d'après ce que vous avez dit plus tôt, qu'il y avait une différence entre ce que les banques européennes voudraient faire si on leur permettait de s'établir au Canada et ce que les banques américaines souhaiteraient faire. C'est peut-être une question embarrassante, mais je voudrais savoir de vous, monsieur Naglie, si vous êtes tous sur la même longueur d'onde.

M. Stammati: Si vous permettez, monsieur le président, je voudrais dire que le comité représentant les banques de l'annexe II constitue un groupe un peu étrange parce que les banques qui s'y côtoient ne s'occupent pas exactement des mêmes genres d'activités. Toutefois, nous essayons de présenter un front commun, ensuite, chacun de nous a des propositions ou des demandes particulières à présenter.

Le sénateur Angus: Alors si vous n'êtes pas un couple étrange, vous formez peut-être un trio étrange. C'est cela?

M. Naglie: Sénateur, de toute évidence, compte tenu de l'importance des fusions entre les grandes banques, cette question a des répercussions et doit être prise en compte dans tout ce qui se passe actuellement au sein du secteur canadien des services financiers. Je crois que la distinction que mes collègues et moi-même essayons d'établir, c'est que nous croyons sincèrement,

able to make a better contribution with the added flexibility that a branch structure would offer us relative to our status quo, having to operate as subsidiaries in this country.

Mr. Stammati: Mr. Chairman, if you will allow me, I would like to add one word. I would like to quote from the testimony of Mr. Courville, who testified before this committee on September 29. He said the following:

The task force also recommends what we have called the bank-owning-a-bank model whereby a bank could choose to separate its retail banking operations from its wholesale banking business. The retail business would continue to be subject to regulation to protect consumers, while the wholesale business would be structured to compete with non-bank institutions that are unregulated and taxed at significantly lower levels than banks.

My point is that, if even the Schedule I banks are looking for a more friendly environment for their wholesale operations, then so much the more is that the objective of the foreign banks. As you can see, even the Schedule I banks are supporting our own vision for a better and more friendly environment for us to compete in.

Senator Angus: Thank you; that was very helpful. I might be wrong in reading into the comments you have made so far a negative response to my larger questions — or maybe it is a positive response in the sense that, yes, the foreign banks will not fill the void in respect of the retail vacuum that exists.

In any event, what you want is more flexibility to do what you do best, which is to be in this area of wholesale banking, or near-wholesale banking as you have described it, and to be more in the commercial side, catering to the needs of small business persons, which is obviously something that is of interest in Canada, because we have had this issue before us for a long time. Indeed, you said that if you had been allowed, as you wanted to about twenty or thirty years ago, to come in and do these things, you might now have a branch on every corner.

The credit unions and the caisses populaires are saying the same thing. Now they see an opportunity, and it looks to us, for example, like that might be one area where the retail aspect would fit in. I am thinking of consumers and small businesses in rural areas that are not densely populated, where there is a genuine concern about filling the void and a concern that choice will not be available in a post-merger environment.

Mr. Bark: Senator, the world is not static. Perhaps 10 or 20 years ago we had the desire to open brick and mortar branches in this country in order to do the same thing as we do at home, but that is no longer the case.

More and more financial organizations are organized along business lines, whether they focus on the corporate side — financial institutions, specifically — or whether they focus on the retail side or on the small and medium enterprises. Each and every organization is different. For example, the Citibanks of this world

peu importe le dénouement de cette affaire particulière, que nous serons en mesure, en tant que groupe, de contribuer davantage grâce à la flexibilité supérieure qu'assure une structure de succursales que si nous continuons à exercer notre activité en tant que filiales.

M. Stammati: Monsieur le président, si vous me le permettez, je voudrais ajouter un mot. J'aimerais citer un extrait du témoignage de M. Courville, qui a comparu devant le comité le 29 septembre. M. Courville a dit ce qui suit:

Le groupe de travail recommande aussi ce que nous avons appelé le modèle de banque mère détenant une banque, en vertu duquel une banque pourrait choisir d'exercer séparément ses activités bancaires de détail et de gros. Les activités bancaires de détail demeureraient assujetties à la réglementation visant à protéger les consommateurs, tandis que les activités bancaires de gros seraient structurées de manière à concurrencer les institutions non bancaires, lesquelles ne sont pas réglementées et sont considérablement moins imposées que les banques.

Si les banques de l'annexe I recherchent elles-mêmes un environnement plus favorable pour leurs opérations de gros, il est évident que les banques étrangères ne peuvent pas en demander moins. Comme vous pouvez le voir, même les banques de l'annexe I partagent notre vision d'un meilleur environnement pour nous.

Le sénateur Angus: Merci, j'ai trouvé vos observations très utiles. Je me trompe peut-être, mais j'en déduis que vous avez donné une réponse négative à ma grande question. C'est peut-être d'ailleurs une réponse positive dans le sens que, oui, les banques étrangères ne rempliraient pas le vide qui existe au niveau du détail.

Quoi qu'il en soit, vous demandez plus de flexibilité pour faire ce que vous faites le mieux, c'est-à-dire travailler dans le secteur du gros ou du quasi-gros, c'est-à-dire du côté commercial, pour répondre aux besoins des petites entreprises, ce qui est très important au Canada puisque nous avons examiné cette question pendant un long moment. En fait, vous avez dit que si on vous l'avait permis il y a vingt ou trente ans, vous auriez peut-être une succursale à tous les coins de rue.

Les coopératives de crédit et les caisses populaires disent la même chose. Elles voient une occasion dans la situation actuelle et il nous semble que ce serait probablement un domaine où elles pourraient jouer un rôle au niveau du détail. Je pense aux consommateurs et aux petites entreprises des régions rurales à population clairsemée, où il y a un vide à remplir et où le choix manquera peut-être après d'éventuelles fusions.

M. Bark: Sénateur, nous ne vivons pas dans un monde statique. Il y a peut-être dix ou vingt ans, nous aurions voulu ouvrir des succursales de détail, qui auraient offert les mêmes services que dans nos pays, mais ce n'est plus le cas.

De plus en plus d'organismes financiers se sont spécialisés, qu'ils s'occupent surtout du secteur des affaires et notamment des institutions financières ou qu'ils s'occupent d'activités de détail ou des petites et moyennes entreprises. Chaque organisme est différent. Par exemple, les Citybank de ce monde s'intéressent très

have a very strong focus, as we all know, on the top corporate sectors and on retail banking, the consumers

In the case of ABN Amro Bank, we also have a similar organization that reflects perhaps a number of financial institutions that are active in this country. We have a corporate bank which, indeed, focuses on the top 500 Canadian names in the market. We also have an asset-based lending operation attached to our U.S. organization that is, perhaps, in the mid-corporate market. We also have small-sized leasing as an activity which focuses on transactions of \$100,000.

Evidently, more and more institutions are focusing on their niches to ensure that they can make a proper living.

Traditional universal banking, as we knew it a number of years ago, no longer exists. Euroland, comprising 12 countries, will come into being on January 1. ABN Amro Bank has a market share in Euroland of 1 per cent. That is concentrated, of course, in Holland, although we also have substantial corporate and private banking operations in a number of other countries in Europe.

One must look at market shares and dominance in a wider context. Euroland is perhaps a bit further ahead in terms of its integration process than North America. Nonetheless, all of the banks there still have to struggle with how to attack that market. A number of banks have taken the route of niche products, whether those are direct banking, the introduction of call centres, the Internet network. It is an ongoing process to serve the customer.

You cannot and should not expect that foreign banking institutions in Canada will fill the void. Our market share in Canada is next to nothing. Let us be realistic. We cannot just take on the major Canadian banks in their traditional environment, whether they are standing on their own without mergers or whether they are being merged.

The Chairman: Is it reasonable to conclude that you would not buy blocks of branches even if, as a result of the decision by the Competition Bureau, the merger applicants were told they had to divest themselves of a significant number of branches and those branches were put on the market? Perhaps each of the three of you will have a different answer.

I ask that because Canada Trust told us, as did Hongkong Bank, that they absolutely would buy blocks of branches, but as I understand it, that is not the direction you would go if you had that opportunity. Would you build branches from scratch rather than take the opportunity to buy existing branches if they went on the market?

Mr. Bark: Obviously, we looked at the market and the merger issues to see whether there was an opportunity for us, and we decided that there was no opportunity. We do not believe that it is in our interests or in the interests of our shareholders just to buy brick and mortar, mainly because brick and mortar do not necessarily represent a faithful client base. There is no country in the world where we operate where we think we would contribute

particulièrement, comme nous le savons tous, au segment supérieur du secteur des affaires ainsi qu'aux services de détail offerts aux consommateurs.

Dans le cas de la Banque ABN Amro, nous avons une organisation semblable qui reflète peut-être un certain nombre d'institutions financières du Canada. Nous avons une banque d'affaires qui s'occupe des 500 plus grandes sociétés canadiennes. Nous avons également une entreprise de financement adossée rattachée à notre organisation américaine, qui s'adresse au segment intermédiaire du marché des affaires. Nous offrons également du crédit-bail à petite échelle, c'est-à-dire à moins de 100 000 \$ par transaction.

Bien sûr, de plus en plus d'institutions se concentrent sur un créneau particulier pour gagner un revenu approprié.

Les services bancaires universels, dans la forme traditionnelle que nous connaissions il y a quelques années, n'existent plus. L'Europe formée de douze pays naîtra le 1er janvier. La Banque ABN Amro y a une part de marché de 1 p. 100, notamment aux Pays-Bas, quoique nous ayons également d'importantes activités bancaires d'affaires et privées dans plusieurs autres pays d'Europe.

Il nous faut considérer les parts de marché dans un contexte plus vaste. L'Europe est probablement plus avancée dans son processus d'intégration que l'Amérique du Nord. Néanmoins, toutes les banques devront lutter pour apprendre à s'attaquer à ce marché. Certaines ont choisi la voie des créneaux, qu'il s'agisse de services bancaires électroniques, de l'introduction des centres téléphoniques ou du réseau Internet. C'est un processus continu destiné à servir la clientèle.

Vous ne pouvez pas vous attendre à ce que les banques étrangères remplissent le vide au Canada. Notre part du marché canadien est pour ainsi dire nulle. Soyons donc réalistes. Nous ne pouvons pas nous attaquer aux banques canadiennes sur leur propre terrain, peu importe qu'elles demeurent indépendantes ou qu'elles fusionnent.

Le président: Est-il raisonnable de conclure que vous n'achèteriez pas des groupes de succursales si, par suite d'une décision du Bureau de la concurrence, les institutions devant fusionner étaient tenues de se dessaisir d'un nombre assez important de succursales, qui seraient alors mises en vente? Vous avez peut-être trois réponses différentes à me donner.

Je pose la question parce que le Canada Trust ainsi que la Banque Hongkong du Canada nous ont dit qu'ils rachèteraient sûrement des groupes de succursales, mais, si j'ai bien compris, vous ne le feriez probablement pas si vous en aviez l'occasion. Préférez-vous construire vos propres succursales plutôt que d'acheter des succursales existantes?

M. Bark: Bien sûr, nous avons examiné le marché et la question des fusions pour voir s'il y avait des occasions à saisir. Nous avons décidé qu'il n'y en a pas. Nous ne croyons pas qu'il soit de notre intérêt ou de celui de nos actionnaires d'acheter des succursales de brique et de mortier, parce qu'elles ne représentent pas nécessairement une clientèle fidèle. Nous ne pensons pas pouvoir faire oeuvre utile dans un pays quelconque,

and would have a position which is independent from the major banks if it is less than 10 per cent.

The Chairman: When you say "major banks," do you mean major domestic banks?

Mr. Bark: Yes, I mean major domestic banks in each and every sector of the market.

Mr. Stammati: My answer is slightly different because we already do provide a retail operation. Our bank started mainly as an ethnic bank and we grew very well in the Italian community. Presently we have thirteen branches, two banking centres and two commercial centres; only one branch, that of Kitchener, is located in a non-Italian area. All of the others are located in communities of Italians.

If tomorrow some banks decided to put certain branches on the block, my first question would be whether they would allow cherry-picking based on location or would they allow everything or nothing. That is my first point.

My second point is that it depends very much on which branch we had the opportunity to buy, because if we buy a branch that is just in front of another branch that is consolidated, we are practically buying an empty branch because the customers move to the other side. Therefore, that investment might not be of significant importance to us.

My third point is that, if the product we have appealed to a community other than the one we already serve, we would be very glad, but we do not know if it would.

The answer is that we might or we might not, depending on the circumstances.

Mr. Naglie: I would simply point out for the committee that Hongkong Bank is, in fact, a member of the Schedule II group. Therefore, in effect, a foreign bank has indicated a willingness to buy up retail branches, should they become available.

As our chairman, Mr. Stammati, has said, the Schedule II banks are a very disparate group, and different members have different corporate strengths and expertise.

My own institution, Bankers Trust, is a wholesale bank. Even in our home market of the United States we do not do any retail operations. I think it would be fairly safe to conclude that we do not believe we have a particular expertise or value-added in that area.

However, a number of members in the Schedule II community, who do have clear expertise and a proven track record in retail branch banking, may very well find the Canadian opportunity, subject to the appropriate conditions and entry rules, to be attractive.

Senator Angus: However, they are not here today. I have just one last question. You mentioned that since 1987 there has been a decline in the number of Schedule II banks from 59 to 40. I am curious about those numbers.

indépendamment des grandes banques, si notre part est inférieure à 10 p. 100.

Le président: Lorsque vous parlez de grandes banques, s'agit-il de nos grandes banques nationales?

M. Bark: Oui, je veux parler des grandes banques canadiennes dans chacun des secteurs du marché.

M. Stammati: Ma réponse serait un peu différente parce que nous assurons déjà certains services de détail. Notre banque a surtout commencé comme institution ethnique et nous nous sommes très bien développés dans la communauté italienne. Nous avons actuellement 13 succursales, deux centres bancaires et deux centres commerciaux. Une seule de nos succursales, celle de Kitchener, ne se trouve pas dans un quartier italien.

Si certaines banques décidaient demain de mettre en vente quelques succursales, ma première question consisterait à leur demander si elles laissent le choix des emplacements, ou alors s'il faut tout prendre ou rien du tout. C'est mon premier point.

Le deuxième point est que cela dépend de la succursale en vente. Si elle se trouve juste en face d'une autre succursale qui vient d'être regroupée, l'investissement n'en vaudrait peut-être pas la peine parce que les clients seraient passés de l'autre côté de la rue.

En troisième lieu, si notre produit intéressait un groupe autre que celui que nous desservons déjà, nous en serions très heureux, mais nous ne sommes pas sûrs que ce soit le cas.

La réponse, c'est donc que nous serions peut-être intéressés ou peut-être pas, selon les circonstances.

M. Naglie: Je voudrais simplement signaler au comité que la Banque Hongkong relève en fait de l'annexe II. Par conséquent, il y a une banque étrangère qui est disposée à racheter des succursales de détail, s'il y en a à vendre.

Comme notre président du conseil, M. Stammati, l'a dit, les banques de l'annexe II forment un groupe très disparate, les différents membres ayant des points forts et des domaines d'expertise différents.

Ma propre institution, Bankers Trust, est une banque de gros. Même sur notre propre marché, aux États-Unis, nous n'avons pas d'opérations de détail. On peut donc conclure, sans crainte de se tromper, que nous n'avons pas d'expertise particulière dans ce domaine.

Toutefois, un certain nombre des membres de la collectivité de l'annexe II, qui ont beaucoup de connaissances et d'expérience dans le domaine des services bancaires de détail, pourraient trouver intéressante la possibilité de s'établir sur le marché canadien, si les conditions et les règles d'entrée qui s'appliquent sont appropriées.

Le sénateur Angus: Mais ils ne sont pas représentés ici aujourd'hui. J'ai une dernière question. Vous avez mentionné que, depuis 1987, le nombre des banques de l'annexe II est tombé de 59 à 40. J'aimerais en savoir plus sur ces nombres.

When we held hearings in 1996 we heard evidence that the number of Schedule II banks had declined to substantially below 40, indeed to 27 or even 19. That is the number that sticks in my brain. Has there been a resuscitation here due to the MacKay report or the kinder and gentler environment which you are looking forward to?

Mr. Stamatii: The number of Schedule II banks is 40, and that includes banks that recently came to Canada or became banks in Canada. For instance, MBNA came to Canada not as a bank, but then turned its operation into a bank; now, of course, it counts as a Schedule II bank whether or not it is a member of our association.

At first American Express also came to Canada not as a bank but for the purpose of selling its own credit cards, and then it became a bank. ING Bank is another example of an institution that came not as a bank but then turned into a bank. The reason they all became banks is that they felt that there were better possibilities for them to operate in a federal environment, such as being members of the payments association.

On the other side, however, the number of banks that came earlier to this country is decreasing for a couple of simple reasons. Some of the banks are experiencing mergers in their own countries. Therefore, you might see the Schedule II banks amalgamating here because their parents are amalgamating. Other banks, unfortunately, experience an unfriendly situation or have a track record that is not positive in terms of profits and so decide that maybe their capital would produce better return for their shareholders somewhere else in the world.

At this moment we have roughly 40 Schedule II banks, but as I said, people were leaving and there are newcomers in a different environment.

Senator Angus: We should not conclude, then, that the number of Schedule II banks is declining, for the reasons that you gave. Actually, it is probably more accurate to say that it is increasing again. My figures show that it has nearly doubled in the last couple of years.

Mr. Randle: Senator, 59 was the peak. I am honestly dumbfounded at your number of 29 or lower. It was never, ever that low. I do not know where you got that number, but I can tell you categorically that it is incorrect. The number was in the high 50s. It certainly increased. It began to go down in the mid-1980s. We have 40 now and that number has been stable for the last year or so.

Three factors contributed to the decrease. There were mergers, both outside and inside Canada. Hongkong Bank of Canada acquired the Canadian operations of banks such as A&Z, Barclay's and a number of others. There were mergers outside the country that led to a decline. Also, some banks, the Israeli Bank, for instance, decided they could not make any money in this market and left.

Lorsque nous avons tenu des audiences en 1996, on nous avait dit que le nombre de banques de l'annexe II était tombé bien en deçà de 40, peut-être à 27 ou même à 19. C'est ce nombre que j'ai à l'esprit. Est-ce que certaines banques ont ressuscité par suite du rapport MacKay ou de l'environnement plus favorable que vous recherchez?

M. Stamatii: Le nombre de banques de l'annexe II est de 40. Cela comprend des institutions qui sont récemment venues s'établir ou qui sont devenues des banques au Canada. Par exemple, la MBNA ne s'est pas établie au Canada comme banque, elle l'est devenue par la suite. Aujourd'hui, elle fait partie des banques de l'annexe II, même si elle n'est pas membre de notre association.

Au départ, American Express s'était établie au Canada non pas comme une banque, mais pour vendre ses propres cartes de crédit; elle est devenue une banque plus tard. La ING Bank est un autre exemple d'institution qui n'est pas venue comme banque, mais qui l'est devenue ensuite. La raison de cette conversion est que ces institutions ont trouvé plus d'avantages à travailler dans un environnement fédéral, comme le fait de devenir membres de l'Association des paiements.

Par ailleurs, le nombre des banques qui étaient venues s'établir au Canada il y a un certain temps est en train de baisser pour deux raisons très simples. D'abord, certaines ont fusionné dans leur propre pays. Il y a donc des banques de l'annexe II qui se sont regroupées parce que leurs sociétés mères avaient fusionné. D'autres banques, malheureusement, ont connu une situation défavorable ou n'ont pas eu de revenus suffisants et ont donc décidé que leur capital produirait un meilleur rendement pour leurs actionnaires ailleurs dans le monde.

En ce moment, il y a environ 40 banques de l'annexe II, mais, comme je l'ai dit, il y en a qui s'en vont et d'autres qui arrivent, dans un environnement différent.

Le sénateur Angus: Nous ne devrions donc pas conclure que le nombre de banques de l'annexe II est en train de baisser, pour les raisons que vous venez de donner. Il serait en fait plus exact de dire que le nombre augmente de nouveau. D'après les chiffres, le nombre a presque doublé dans les deux dernières années.

M. Randle: Sénateur, il n'y a jamais eu plus de 59 banques. Je ne sais honnêtement pas d'où vient votre chiffre de 29 ou moins. À ma connaissance, le nombre n'a jamais été aussi bas. Je ne sais pas comment vous avez obtenu ce chiffre, mais je peux vous dire catégoriquement qu'il est inexact. Le nombre était dans la cinquantaine élevée. Il a certainement augmenté. Il a commencé à baisser au milieu des années 80. Nous en avons maintenant 40 depuis environ un an.

Trois facteurs ont contribué à la baisse. D'abord, il y a eu des fusions, tant au Canada qu'à l'étranger. La Banque Hongkong du Canada a racheté les opérations canadiennes de banques telles que A&Z, Barclay's et quelques autres. Des fusions survenues à l'étranger ont également provoqué une baisse. De plus, certaines banques, comme la Banque israélienne, ont décidé de s'en aller parce qu'elles ne trouvaient pas le marché assez lucratif.

The other thing to consider is that a number of these banks have actually restructured their operations here and, in fact, are nowhere near as active as they were. They may still have a presence here, but they do not have as active a presence. For example, the Swiss banks and some of the American banks have reduced their operations here.

Your witnesses this afternoon will probably explain the reconstruction in this country. In terms of both numbers and types of activities, some banks have a less active presence now. Both numbers and activities have gone down.

Senator Di Nino: What is the size of all the foreign banks in Canada in total assets?

Mr. Stammati: The total assets of all of the foreign banks, including the Hongkong Bank, which of course is the strongest, are roughly \$100 billion.

Senator Di Nino: What about capital?

Mr. Stammati: I believe that the strongest one in terms of capital is still Hongkong Bank, but I would be glad to supply you with that information at a later date.

Senator Di Nino: I am trying to see what kind of commitment the Schedule II banks, the foreign banks, have made to the Canadian economy.

Mr. Stammati: Directly or indirectly, the foreign banks coming to Canada created new jobs. I refer also to the association that some foreign banks have with local banks. For instance, Mellon Bank has an association with CIBC and that, of course, creates new jobs. It is safe to say that roughly 7,000 jobs have been assigned, created or promoted by the foreign banks in Canada. Foreign banks have opened roughly 250 branches, half of which belong to Hongkong Bank. The remainder belong to other Schedule II banks.

In addition to that, foreign banks now have automatic banking machines located in places other than their own branches and those are also points of sale. Unfortunately, at this moment I do not have in my hand the total amount of capital brought into this country, but I would be glad to forward that to you at a later date.

Senator Di Nino: What is the minimum required to be able to open up a Schedule II bank?

Mr. Stammati: If I am not mistaken, it is \$10 million.

Senator Di Nino: Can we assume that it is at least \$500 million or more?

Mr. Bark: The solvency ratio, what you need to have with a balance sheet of \$100 billion, is likely more in the neighbourhood of over \$5 billion, of which the bulk is the Hongkong Bank.

I should like to comment on what the foreign banks contribute to the Canadian economy. Apart from our domestic commitments on the retail side and other activities, for quite a number of foreign institutions, our competitive edge in this market is the fact that we serve the international activities of Canadian companies.

D'autres banques ont restructuré leurs opérations au Canada et ne sont plus du tout aussi actives qu'elles l'étaient auparavant. Elles sont encore présentes, mais elles ont beaucoup moins d'activités. C'est le cas, par exemple, des banques suisses et de certaines banques américaines.

Vos témoins de cet après-midi vous expliqueront probablement la restructuration qui s'est produite. Quoi qu'il en soit, tant le nombre que les activités des banques ont baissé.

Le sénateur Di Nino: Quel est l'actif total des banques étrangères du Canada?

M. Stammati: L'actif total de toutes les banques étrangères, y compris la Banque Hongkong qui est la plus grosse, s'élève approximativement à 100 milliards de dollars.

Le sénateur Di Nino: Et quel est leur capital?

M. Stammati: Je crois que c'est encore la Banque Hongkong qui a le plus gros capital. Je serai heureux de vous fournir ce renseignement plus tard.

Le sénateur Di Nino: J'essaie de déterminer quel genre d'engagements les banques de l'annexe II, c'est-à-dire les banques étrangères, ont pris dans l'économie canadienne.

M. Stammati: Directement ou indirectement, les banques étrangères qui sont venues au Canada y ont créé des emplois. Certaines ont des associations avec des banques locales. Par exemple, la Banque Mellon est associée à la CIBC, ce qui crée bien sûr de nouveaux emplois. On peut dire, sans crainte de se tromper, qu'environ 7 000 emplois ont été cédés, créés ou portés à un niveau supérieur par les banques étrangères au Canada. Ces institutions ont ouvert environ 250 succursales, dont la moitié appartient à la Banque Hongkong.

De plus, les banques étrangères ont maintenant des guichets automatiques dans des points de vente, ailleurs que dans leurs propres succursales. Malheureusement, je ne dispose pas en ce moment du capital total établi au Canada, mais je promets de vous le transmettre plus tard.

Le sénateur Di Nino: Quel est le minimum requis pour pouvoir ouvrir une banque de l'annexe II?

M. Stammati: Si je ne me trompe pas, 10 millions de dollars.

Le sénateur Di Nino: Pouvons-nous donc supposer que le capital est de 500 millions de dollars ou plus?

M. Bark: Compte tenu du ratio de solvabilité, on aurait besoin, pour un bilan de 100 milliards de dollars, d'un capital de plus de 5 milliards de dollars, dont la majorité appartiendrait à la Banque Hongkong.

Je voudrais présenter quelques observations sur la contribution des banques étrangères à l'économie canadienne. À part nos engagements intérieurs sur le plan des services de détail et d'autres activités, beaucoup d'institutions étrangères s'occupent des activités internationales de sociétés canadiennes. C'est là que réside leur avantage concurrentiel.

The Citibanks of the world, the investment banks of the world, operate in quite a number of countries where we assist to a great extent. We have a substantially larger market share on the corporate side internationally than we have on the domestic scene. That is where we contribute. I think we make our most valuable contribution to Canada on the export side as well as on the import side.

Senator Di Nino: In other words, you compete with the local banks and domestic banks in the international market as well as in the major corporate segment of the business in this country.

Can I assume, then, that other than Hongkong Bank and maybe three or four others, there really is not a great deal of competition that the domestic banks face from Schedule II banks?

Mr. Stamatii: In the domestic environment, ethnic banks serving their own communities really challenge the larger Schedule I banks. I am referring to the Greek and the Portuguese and, of course, ourselves.

In the particular field of small-business loans, retail and consumer, we are an alternative to a big bank. Our presence in this market is sophisticated enough to give opportunities not only in the retail, consumer, corporate, and commercial environments, but also, as Mr. Bark said, in the international environment.

Senator Di Nino: Tell us how the MacKay task force recommendations and, if you wish, other suggestions on your part could increase the competition to the domestic banks by the foreign banks for the consumer.

Mr. Stamatii: A point raised earlier this morning that is not in the report is that foreign banks should be allowed to provide retail services through branch banking, because we feel that we already do that in our own country and in other countries in the world. We are talking about major international institutions, not just small-timers. We provide this service in other parts of the world and we do not see why we should be restricted in a certain way in Canada.

We acknowledge that what the MacKay report says is a step in the right direction, but it does not yet give us completely the full freedom we hope to achieve.

Senator Di Nino: The Schedule II banks have a limitation on the total size of the pool of business that can be gotten from the Canadian market; is that correct?

Mr. Stamatii: On this point, I acknowledge that the Canadian government took a step in the right direction, because in the 1980s we were linked to capital in such a way that a ceiling was imposed upon us. Because of international agreements that Canada has signed, including NAFTA and coming in June of next year the WTO, that ceiling has been removed. At this moment, there is no quota that limits our activity. We are, in a sense, free.

Les Citybank et les banques d'investissement du monde ont des activités dans beaucoup de pays, auxquelles nous contribuons dans une grande mesure. À l'échelle internationale, notre part du marché d'affaires est beaucoup plus importante que notre part du marché intérieur. C'est là que se situe notre contribution, et elle est la plus précieuse au Canada sur le double plan des exportations et des importations.

Le sénateur Di Nino: En d'autres termes, vous concurrenz les banques locales et canadiennes sur le marché international ainsi que dans l'important secteur des affaires au Canada.

Puis-je donc supposer qu'à part la Banque Hongkong et peut-être deux ou trois autres, les banques de l'annexe II ne font pas une très grande concurrence aux banques canadiennes?

M. Stamatii: Sur le plan intérieur, les banques ethniques qui desservent leur propre communauté font vraiment la concurrence aux grandes banques de l'annexe I. Je veux parler des Grecs, des Portugais et, bien sûr, de nous-mêmes.

Dans le domaine particulier des prêts aux petites entreprises, du détail et des services aux consommateurs, nous représentons un choix possible, à côté des grandes banques. Notre présence sur ce marché est assez étendue pour présenter des perspectives non seulement dans les secteurs du détail, des consommateurs, des affaires et du commerce, mais aussi, comme M. Bark l'a dit, dans le secteur international.

Le sénateur Di Nino: Pouvez-vous nous dire de quelle façon les recommandations du groupe de travail MacKay et, si vous voulez, d'autres suggestions de votre part pourraient accroître la concurrence que les banques étrangères font aux banques canadiennes, au profit du consommateur?

M. Stamatii: Nous avons soulevé ce matin un point qui ne se trouve pas dans le rapport. C'est que les banques étrangères devraient être autorisées à assurer des services de détail par l'intermédiaire de leurs succursales. Nous le faisons déjà dans notre propre pays et dans d'autres pays du monde. Nous parlons de grandes institutions internationales, pas seulement de petites banques. Nous donnons ce service dans d'autres régions du monde et nous ne voyons pas pourquoi nous devrions être soumis à des restrictions au Canada.

Nous reconnaissons que le rapport MacKay constitue un pas dans la bonne direction, mais il ne nous donne pas encore la pleine liberté à laquelle nous aspirons.

Le sénateur Di Nino: Les banques de l'annexe II ont une limite s'appliquant à leur chiffre d'affaires total sur le marché canadien. Est-ce que je me trompe?

M. Stamatii: Je reconnais, à cet égard, que le gouvernement canadien a fait un pas dans la bonne direction, parce que, dans les années 80, nous étions reliés au capital de telle sorte qu'un plafond nous était imposé. Par suite des accords internationaux que le Canada a signés, notamment l'ALENA et, en juin de l'année prochaine, l'accord de l'OMC, ce plafond a disparu. En ce moment, aucun quota ne limite nos activités. En un sens, nous sommes libres.

The ratio between our assets and our capital is equal in other parts of the world. What is different in this country is that, if we need more capital to finance our assets, we can import more capital from our parent, but we are taxed on the capital. We are trapped by that dichotomy. We want to do more business, but in terms of what we do in other countries, the more capital we import, the more tax we pay.

Senator Di Nino: What is stopping you, then, from competing with the domestic banks? What is it that you need, other than the branch network, to better compete or fully compete with the domestic banks? Is that branch network the only thing required at this point to enable you to go out there and give the consumers of Canada a better choice of banking services?

Mr. Stammati: First of all, as I said before, the tax environment, which is different for us than it is for the Schedule I banks, includes measures such as the withholding tax and that prohibits us from being more active. A second element common also to the Schedule I banks is that we are taxed not on our revenues but on our capital. The more capital we import, the more tax we pay, and that prevents us from growing. Furthermore, of course, there are restrictions regarding the governance of a subsidiary structure. If we were actively to pursue opportunities in the Canadian market for changing to a branch status, we would have to be flexible and more user friendly.

Senator Di Nino: It sounds to me like even if there were an opportunity to expand the branch network through the attrition of branches of amalgamated entities in Canada, there probably would not be a great deal of appetite, other than maybe the Hongkong Bank. There seems to be a conflict in what you are saying; on the one hand, you would like to be open more retail offices, and yet on the other, if they were available, you probably would not take advantage. Is this what I am hearing?

Mr. Bark: I think you should consider it from the point of view of the foreign banking institutions. They would like to offer niche banking. For the Hongkong Bank, niche banking is, indeed, in the market segment in which those branches operate. I am not speaking on behalf of them, obviously, but that is my perception.

I think we should turn the question, actually, if I may, Mr. Chairman, and ask: What would happen if the climate were not improved for the foreign banks in Canada?

If you had the three CEOs here from our main banks, the parent banks, from Bankers Trust, BCI and ABN Amro bank, you would get a very straight answer: "Well, boys, we close shop." There are insufficient return possibilities in this Canadian market for the marketplace. If legislation is not changed, not introduced sooner rather than later, ultimately we will face the question of whether the returns which we have seen on our operations here will, indeed, be sufficient to sustain those operations even as we have them to date.

Nous avons le même ratio entre l'actif et le capital dans d'autres régions du monde. Ce qui est différent au Canada, c'est que si nous avons besoin de plus de capital pour financer notre actif, nous pouvons en importer de notre société mère, mais nous devons alors payer l'impôt sur le capital. Nous sommes pris au piège dans cette dichotomie. Nous voulons développer notre chiffre d'affaires mais, par rapport à ce que nous faisons dans d'autres pays, plus de capital nous importons, plus d'impôt nous devons payer.

Le sénateur Di Nino: Alors, qu'est-ce qui vous empêche de faire la concurrence aux banques canadiennes? De quoi avez-vous besoin, à part un réseau de succursales, pour mieux leur faire la concurrence? Est-ce qu'un réseau de succursales suffirait en ce moment pour vous permettre d'offrir aux consommateurs canadiens un meilleur choix de services bancaires?

M. Stammati: Tout d'abord, comme je l'ai déjà dit, l'environnement fiscal, qui est très différent pour nous de ce qu'il est pour les banques de l'annexe I, comprend des mesures comme les retenues fiscales qui nous interdisent d'être plus actifs. Il y a aussi le fait, que nous partageons avec les banques de l'annexe I, que nous sommes imposés non sur nos recettes, mais sur notre capital. Plus de capital nous importons, plus d'impôt nous devons payer, ce qui nous empêche de développer nos opérations. De plus, il y a des restrictions concernant la régie en structure de filiale. Si nous devions activement rechercher des occasions sur le marché canadien, même avec des succursales, il nous faudrait plus de flexibilité et un environnement plus favorable.

Le sénateur Di Nino: J'ai l'impression que, même si vous aviez l'occasion d'étendre votre réseau de succursales, par suite d'éventuelles fusions qui aboutiraient à la fermeture de succursales au Canada, vous ne seriez peut-être pas très tentés, sauf peut-être la Banque Hongkong. Il semble y avoir une contradiction dans ce que vous dites. D'une part, vous aimeriez qu'on vous permette d'ouvrir plus de bureaux de détail et, de l'autre, si vous en aviez la possibilité, vous n'en profiteriez probablement pas. Est-ce que j'ai bien compris?

M. Bark: Peut-être devriez-vous envisager les choses du point de vue des institutions financières étrangères. Elles aimeraient offrir des services dans certains créneaux. Dans le cas de la Banque Hongkong, le créneau se trouve en fait dans le segment de marché dans lequel les succursales travaillent. Bien sûr, je ne parle pas au nom de cette banque, mais c'est l'impression que j'ai.

Je crois que nous devrions retourner la question et, si vous le permettez, monsieur le président, nous demander ce qui arriverait si le Canada n'améliorait pas le climat pour les banques étrangères.

Si les PDG de nos trois grandes banques — Bankers Trust, BCI et ABN Amro — étaient ici, vous auriez une réponse très directe: «Eh bien, les amis, nous fermons boutique.» Les possibilités de rendement sont insuffisantes sur le marché canadien. Si la loi n'est pas modifiée, si elle n'est pas déposée au plus tôt, nous aurons en définitive à répondre à la question de savoir si le rendement de nos opérations est suffisant pour maintenir ces opérations, ne serait-ce que dans l'état où elles se trouvent aujourd'hui.

The Chairman: Thank you.

Mr. Stamatii: Mr. Chairman, I should like to add that Mr. Bark was right about niche marketing. Each of us has a particular specialty in a particular field. The more freedom we can get, the more possibilities we have in our particular niches. We can challenge the big banks and that benefits not only the big corporations, but also, directly or indirectly, the consumers and small business.

Senator Di Nino: Thank you.

Senator Tkachuk: Mr. Naglie, you answered a number of specific questions on conditions and entry rules for branch banking. I know many of you have said that banking has changed and that bricks and mortar are less relevant.

However, in Western Canada, and I use that as an example because I am familiar with it, as in many areas in Canada, we have a small number of people over vast territories. Those people require cash. I am thinking of the farmer who has ten sections of land and who needs lines of credit. It seems to me that buying a combine that is worth \$150,000 or \$200,000 would require some conversation with the banker, not conversation over the Internet.

You also mentioned conditions of entry. Of course, we are all very concerned about the mergers only from the point of view of competition itself, and we have heard about the withholding tax and the capital tax. You are not the only ones to mention the capital tax; everybody complains about the capital tax.

What other specific things would generate some interest in branches locating and foreign branches opening up in Western Canada, in, say, Regina, Saskatchewan, Saskatoon, Winnipeg, and Vancouver? What specific things does the government have to do to open that up and make it easier to access?

Mr. Naglie: When do the easy questions start?

We are profit-driven organizations. The capital, the expertise, the resources of all of our respective organizations ultimately will gravitate towards activities and markets where we perceive that, based on our own capabilities, we can earn the greatest return on that investment.

I think the situation we confront currently is that, for a host of reasons, the domestic institutions and primarily the largest five or six banks enjoy a very commanding market share and market presence in Canada. In the short term, notwithstanding additional capabilities on the branching front, to successfully compete with the domestic institutions is a very daunting prospect.

I think we all have to be very careful here regarding the possibility that the conditions of any ultimate approval for merger might include the requirement to dispose of branches. It is one thing to sell or to require an institution to divest of physical plants. It is another thing to be able to transfer the business and the customers that are associated with those branches. The fact of the

Le président: Merci.

M. Stamatii: Monsieur le président, je voudrais ajouter que M. Bark avait raison au sujet des créneaux de marché. Chacun de nous a sa spécialité et son champ d'action. Plus nous aurons de liberté, plus grandes seront les possibilités dans notre créneau particulier. Nous pouvons concurrencer les grandes banques, ce qui profiterait non seulement aux grandes entreprises, mais aussi, directement ou indirectement, aux consommateurs et aux petites entreprises.

Le sénateur Di Nino: Merci.

Le sénateur Tkachuk: Monsieur Naglie, vous avez répondu à un certain nombre de questions précises concernant les conditions et les règles d'entrée relatives aux succursales bancaires. Je sais que beaucoup d'entre vous ont dit que le secteur bancaire a beaucoup évolué et que les succursales en brique et en mortier ont moins d'importance.

Toutefois, dans l'Ouest du Canada — je prends cette région comme exemple parce que je la connais bien — comme dans beaucoup d'autres régions du Canada, nous avons une petite population éparpillée sur un vaste territoire. Ces gens ont besoin d'argent. Je pense, par exemple, à l'agriculteur qui possède dix sections de terrain et qui a besoin d'une marge de crédit. Lorsqu'il faut acheter une moissonneuse-batteuse de 150 000 \$ ou de 200 000 \$, on a sûrement besoin de parler à son banquier, et plutôt en personne que sur Internet.

Vous avez également mentionné les conditions d'entrée. Bien sûr, nous sommes tous très préoccupés par les fusions et pas seulement du point de vue de la concurrence. Nous avons aussi entendu parler des retenues fiscales et de l'impôt sur le capital.

Quels autres aspects précis pourraient encourager des succursales et des banques étrangères à s'établir dans l'ouest du Canada, par exemple à Regina, à Saskatoon, à Winnipeg ou à Vancouver? Quelles mesures précises le gouvernement devrait-il prendre pour favoriser cela et rendre l'accès plus facile?

M. Naglie: À quand les questions faciles?

Nous sommes des entreprises à but lucratif. Le capital, l'expertise et les ressources de nos organisations respectives vont toujours évoluer vers les activités et les marchés où nous avons l'impression, en fonction de nos propres capacités, que nous pourrions gagner le meilleur rendement sur notre investissement.

La situation à laquelle nous sommes confrontés aujourd'hui est la suivante: les institutions canadiennes et, en particulier, les cinq ou six grandes banques ont une position et une présence très dominantes sur le marché canadien. À court terme, peu importe les capacités supplémentaires que pourraient nous assurer des succursales, il serait pour nous extrêmement difficile de concurrencer avec succès les institutions canadiennes.

Je crois que nous devrions tous être très prudents au sujet de la possibilité que les conditions d'une éventuelle approbation des fusions puissent comprendre l'obligation de se départir de succursales. C'est une chose de vendre des biens ou d'imposer à une institution de s'en départir. C'en est une autre de céder les affaires et la clientèle associées à ces succursales. Le fait est que

matter is that the Canadian banks are so well entrenched as a result of their national networks and have such access to the wallets of Canadian consumers because of the range of products that they have, including mortgages, loans and credit cards, and the range of services that they currently provide that they represent, quite frankly, very capable, very excellent, and very tough competitors for a newcomer to face.

I think the answer to your question, senator, is that it is probably a very steep slope and you set the bar very high in terms of inquiring or suggesting that we, the foreign banks, should look to develop aggressively a retail network in the current environment. That is not to say that over time, foreign financial institutions would not begin to enter that market with a focused approach to the degree that opportunities existed there to earn a return on capital.

The Chairman: May I ask a follow-up question on that? In the United States, the American equivalent of the Competition Bureau has ruled in a number of merger cases that the merging banks have not only to get rid of a batch of branches, but that they also have to get rid of the customers that go with those branches. There are significant penalties for banks caught soliciting those customers they gave up within a two-year period. The acquiring banks have not had a bad history of being able to acquire the customer base. They do not get 100 per cent of the customer base, but they do get a pretty solid percentage.

Would it be fair for me to conclude from your previous response, Mr. Naglie, that, under a similar scenario in Canada, a foreign bank would be less likely to get the customers because of the existing brand awareness of the major banks? In other words, would transferring customers under the scenario I described, which has been reasonably successful in the United States, be much less successful, in your view, in Canada?

Mr. Naglie: In the short term, yes, senator.

The Chairman: Thank you.

Senator Tkachuk: Regarding all of the things you mentioned, like credit cards, the domestic banks, the Big Five, have told us that they have to merge because competition is really tough in those areas. Would the elimination of the 10 per cent rule be helpful?

Mr. Stammati: I believe that that specific question pertains more to the Schedule I bank environment; there is little impact on our own vision. However, we definitely feel that and we are experiencing in other parts of the world that there is an attempt to have a widely held institution. In our own country, also, our institutions are widely held.

I believe that you may be right, but I am not able at this moment to comment specifically on whether or not the elimination of the 10 per cent rule would lead to a more sophisticated market.

Mr. Chairman, may I ask Mr. Jeff Graham to add a couple of words?

les banques canadiennes sont tellement bien enracinées à cause de leurs réseaux nationaux et ont un tel accès au portefeuille des consommateurs canadiens par suite de la gamme de produits qu'elles offrent — prêts hypothécaires, emprunts, cartes crédit et bien plus encore —, qu'elles constituent, en toute franchise, une bien trop forte concurrence pour de nouveaux venus.

La réponse à votre question, sénateur, c'est probablement que la côte est trop abrupte et que vous nous en demandez peut-être un peu trop en suggérant que les banques étrangères devraient envisager de développer d'une manière dynamique un réseau de détail dans l'environnement actuel. Cela ne veut pas dire qu'avec le temps, elles ne commenceront pas à pénétrer ce marché, là où existent des occasions d'obtenir un rendement adéquat sur le capital investi.

Le président: Je voudrais poser une autre question à ce sujet. Aux États-Unis, l'équivalent américain du Bureau de la concurrence a imposé dans un certain nombre de cas de fusion que les banques en cause se débarrassent non seulement de tout un lot de succursales, mais aussi des clients correspondants. Les banques pouvaient être frappées d'importantes amendes si elles étaient prises en train de solliciter, dans les deux années suivantes, des clients qu'elles avaient ainsi cédés. Les institutions qui avaient racheté les succursales n'ont pas eu trop de difficulté à reprendre la clientèle, peut-être pas à 100 p. 100, mais à un très bon pourcentage.

Compte tenu de votre dernière réponse, monsieur Naglie, suis-je fondé à conclure que, dans un scénario semblable au Canada, une banque étrangère aurait moins de chances de reprendre la clientèle à cause de la fidélité aux grandes banques? Autrement dit, dans le scénario que j'ai décrit, le transfert des clients qui a eu un succès raisonnable aux États-Unis ne réussirait pas aussi bien au Canada, à votre avis?

M. Naglie: Pas à court terme, sénateur.

Le président: Merci.

Le sénateur Tkachuk: Pour revenir à toutes ces choses que vous avez mentionnées, comme les cartes de crédit, les cinq grandes banques canadiennes nous ont dit qu'elles devaient fusionner parce que la concurrence est vraiment très vive dans ces domaines. Croyez-vous que l'élimination de la règle des 10 p. 100 serait utile?

M. Stammati: Je crois que cette question s'applique davantage à l'environnement des banques de l'annexe I. Elle a peu de répercussions dans notre secteur. Toutefois, nous avons certainement l'impression — et cela se voit dans d'autres régions du monde — qu'on tente d'avoir des institutions à capital largement réparti. Dans notre propre pays aussi, nos institutions sont très ouvertes.

Je crois que vous pourriez avoir raison, mais je ne suis pas en mesure en ce moment de dire si, oui ou non, l'élimination de la règle des 10 p. 100 aboutirait à un marché plus évolué.

Monsieur le président, puis-je demander à M. Jeff Graham d'ajouter quelques mots?

Mr. Jeffrey S. Graham, Barrister and Solicitor, Borden & Elliot: There are a couple of things one might say about the leadership role this committee has played in helping to create a better understanding of the important role that international institutions and foreign banks can play in the country.

Canada has a terrible reputation internationally as an environment in which foreign banks can do business and contribute to the local economy. Frankly, if the government proceeds, and it looks like it will, to change that attitude, the history of what has happened in the past will not necessarily be an indication of what is likely to happen in the future. We have to send a strong signal, and the sooner we send it, the better off we will be.

With respect to the agricultural sector, there are a number of things I might add that are not necessarily all that visible. I am aware of two very specialized international banking organizations that have come to Canada in the last couple of years with great expertise in agricultural lending. One of them is a Dutch institution, RaboBank, and there is an American agricultural co-op called Agway that has come to Canada recently as a 521 corporation. In each instance, they are bringing specialized skills.

They see that there are opportunities to be successful in the Canadian environment. If this committee can send a signal to the international community that there are opportunities, I cannot but believe that there will be some positive surprises, particularly on a cross-border basis.

By and large, the American institutions that are here are major wholesale institutions. Some consumer, specialty and monoline institutions have come recently, while a host of others will look more closely at the Canadian market as an opportunity to extend both retail and commercial services if they think the environment is sufficiently attractive.

The foreign banks are not the total answer to the merger challenges, but in the North American context they can certainly make a significant contribution.

Mr. Bark: Regarding your question, Mr. Chairman, I should like to add that what you need in the market is of course economy of scale. You need to leverage previous investments in order to make a success of the new ones. There is a time limitation; for example, while you could buy brick and mortar and customers over a two-year period, if you start from scratch, there is no way that you could set up a proper organization within that same two-year period.

Finally, there is also the millennium problem to consider.

Senator Kroft: I would like to get a clear statement on the record. We have a great challenge in this country to bring effective lending services to small and medium-sized business. That is a component of the discussion about mergers, but it is also a subject that stands very much on its own. Much of what I have heard today has focused on branches. I do not necessarily want to be

M. Jeffrey S. Graham, avocat, Borden & Elliot: Je voudrais formuler quelques observations au sujet du rôle de leadership que le comité a joué en favorisant une meilleure compréhension de l'important rôle que les institutions internationales et les banques étrangères peuvent jouer dans le pays.

Le Canada a très mauvaise réputation sur la scène internationale au chapitre de l'environnement dans lequel les banques étrangères peuvent traiter des affaires et contribuer à l'économie locale. Si le gouvernement va de l'avant pour modifier cette attitude — et tout semble indiquer qu'il le fera —, l'histoire de ce qui s'est produit dans le passé ne présagera pas nécessairement ce qui arrivera à l'avenir. Nous devons envoyer un message fort et plus tôt nous le ferons, mieux cela vaudra pour nous.

J'ai un certain nombre de faits à mentionner, relativement au secteur agricole, qui ne sont peut-être pas assez connus. Je sais que deux organisations bancaires internationales très spécialisées, ayant une grande expertise dans le domaine des prêts agricoles, sont venues au Canada ces deux dernières années. L'une d'entre elles est une institution néerlandaise, la Rabobank, et l'autre est une coopérative agricole américaine qui se nomme Agway, récemment venue s'établir au Canada à titre de société 521. Les deux organisations ont des compétences spécialisées.

Elles croient que l'environnement au Canada se prête au succès. Si le comité peut envoyer le signal dans la communauté internationale qu'il existe des occasions au Canada, je suis convaincu qu'il y aura des surprises agréables, particulièrement sur une base transfrontalière.

Dans l'ensemble, les organisations américaines venues au Canada sont de grandes institutions de gros. Quelques institutions de détail, spécialisées et monoproduit sont également venues récemment, et une multitude d'autres observent de près le marché canadien pour y trouver l'occasion d'étendre leurs services tant commerciaux que de détail, si elles croient que l'environnement est suffisamment attrayant.

Les banques étrangères n'apportent pas une solution complète aux problèmes que peuvent occasionner les fusions, mais, dans le contexte nord-américain, leur contribution peut certainement compter.

M. Bark: Au sujet de votre question, monsieur le président, je voudrais ajouter que le marché a clairement besoin d'économies d'échelle. Il faut pouvoir utiliser les investissements antérieurs pour assurer la réussite des nouveaux placements. Il y a également un problème de délai. Par exemple, achèteriez-vous des succursales en brique et mortier et une clientèle assurée pour une période de deux ans s'il vous faut commencer à zéro? Il n'y a aucun moyen de monter une organisation adéquate en deux ans.

Enfin, il y a aussi le problème du millénaire à considérer.

Le sénateur Kroft: J'aimerais obtenir une réponse claire. Notre grand défi, au Canada, est d'offrir des services d'emprunt efficaces aux PME. C'est là un des aspects des discussions concernant la fusion, mais c'est aussi une question qui se pose d'une façon aiguë indépendamment de tout. Beaucoup de ce qui s'est dit aujourd'hui portait sur les succursales. Je ne m'en soucie

preoccupied with branches, although that subject is obviously important. I am also conscious of Mr. Graham's last comments.

Correct me if I am wrong, but what I have heard and the message I will carry away from this discussion is that, when it comes to the financing of small and medium-sized businesses across the country, particularly away from the financial centres, we should not look to the foreign banks as a particularly significant addition to that part of the financial institution structure.

Mr. Stamatidis: Indeed, we already have in our operation a segment that is dedicated to the small and medium enterprises. I am particularly sensitive to that area because my own country really lives on small and medium enterprises.

Within our ethnic community in Canada, our bank has already loaned about \$100 million to these small and medium enterprises. It is not for me now to comment on what other banks do, but it is my understanding that others, too, have a particular experience in the field of small and medium enterprises. You might ask the same question tonight of the representative of Deutsche Bank.

For the ethnic banks, like the Greeks and the Portuguese, certain activity is limited to the ethnic market, and practically all of the business loans go to small and medium enterprises because their size would not allow them to lend to big corporations.

Regarding the ethnic market, I understand that foreign banks that do not do retail or finance small and medium enterprises in their own countries will not do that in Canada either. Other institutions already do those activities and there is no reason to believe that they should discontinue them.

Mr. Bark: In spite of the fact that ABN Amro Bank is a wholesale bank very much on the corporate investment banking side, we do have a viable leasing operation, as I mentioned earlier, with small ticket leasing of \$100,000.

We have offices, or at least sales people, in all the provinces, including in the west. We even have an office with three people in Halifax.

Mr. Graham: Mr. Chairman, for the record, it is important to recognize that the foreign international banks that are organized here as Schedule II banks are only a segment of the foreign banking community currently carrying on business in Canada.

The broadly defined international banking institutions make a substantial contribution in the sales and finance sector. Banks such as Norwest, TransCanada Credit, AVCO, Household and a whole series of other institutions that are, for the purposes of our legislation, defined as foreign banks are very much involved in the consumer finance, small-business, personal lending environment. We ought not to forget that. They make a contribution and some of them have been here for a very long period of time. If for economic or structural reasons there are greater opportunities for them to participate, they will enhance their role in this economy.

peut-être pas trop, bien que le sujet soit de toute évidence important. Je suis en même temps conscient des dernières observations de M. Graham.

Vous me direz si je me trompe, mais l'impression que me laisse cette discussion est que lorsqu'on parle de financement des PME dans le pays, surtout en dehors des grands centres financiers, il est difficile de considérer que les banques étrangères ont une contribution significative à faire à ce chapitre.

M. Stamatidis: Toute une partie de nos opérations est déjà consacrée aux petites et moyennes entreprises. Je suis particulièrement sensible à cette question parce que l'économie de mon pays est vraiment fondée sur les PME.

Notre banque a déjà prêté environ 100 millions de dollars aux petites et moyennes entreprises de notre communauté ethnique du Canada. Je n'ai pas à parler au nom d'autres banques, mais je sais que d'autres aussi ont une expérience particulière dans le secteur des PME. Vous aurez l'occasion ce soir d'interroger le représentant de la Deutsche Bank.

Dans le cas des banques ethniques, qui desservent par exemple les Grecs et les Portugais, certaines activités sont limitées aux marchés ethniques et presque tous les prêts d'affaires vont à de petites et moyennes entreprises, parce que la taille de ces banques ne leur permettrait pas de traiter avec de grandes sociétés.

Au sujet du marché ethnique, je crois savoir que les banques étrangères qui n'ont pas d'opérations de détail ou ne financent pas de PME dans leur propre pays ne le font pas non plus au Canada. D'autres institutions s'occupent déjà de ces activités et il n'y a aucune raison de croire qu'elles vont cesser de le faire.

M. Bark: Il est vrai que la Banque ABN Amro est une institution de gros qui s'occupe essentiellement d'investissements d'affaires, mais nous avons aussi une entreprise viable de crédit-bail qui, comme je l'ai mentionné plus tôt, finance des biens modestes de l'ordre de 100 000 \$.

Nous avons des bureaux ou, du moins, des représentants dans toutes les provinces, y compris celles de l'Ouest. Nous avons même un bureau et trois employés à Halifax.

M. Graham: Monsieur le président, il faut reconnaître, d'une façon générale, que les banques étrangères représentées dans l'Association des banques de l'annexe II ne constituent qu'une partie de la communauté bancaire étrangère qui exerce actuellement ses activités au Canada.

Dans leur définition large, les institutions bancaires internationales contribuent sensiblement aux secteurs des ventes et des finances. Des banques comme Norwest, TransCanada Credit, AVCO, Household et toute une série d'autres que notre loi définit comme banques étrangères s'occupent beaucoup du financement de la consommation, des petites entreprises et des particuliers. Nous ne devrions pas l'oublier. Elles contribuent sensiblement et certaines sont chez nous depuis très longtemps. Si des motifs économiques ou structurels créaient plus d'occasions pour elles de participer, elles contribueraient davantage à l'économie.

Mr. Randle: The key point is that the regulatory structure you presently have has not worked. The numbers have gone down. The activities have gone down. With one or two notable exceptions, the presence in the market has gone down. It is not working.

Second, the MacKay task force and this group have said that they do not want branches at this moment to be allowed to do retail business. You cannot then say, "Well, you will not open a business in Lethbridge, Alberta or Annapolis, Nova Scotia, because we are not allowing them to do retail business."

Third, I meet with a lot of banks coming through the country and looking at the marketplace. The common message they send is that they are small regional banks or small European banks that are interested in a certain segment of the market, such as asset lending, for example. However, they are not willing to enter this marketplace if they then have to have a board of directors and a regulatory structure as if they were the Royal Bank of Canada and a tax structure as if they were a major bank.

If you have an engine that is not working, you need to change it. Therefore, the first step in a process that may need further changes in the future is to move ahead on direct branching. Allow wholesale branching, see how that works out, and move on from there.

The Chairman: That is exactly the reason that two years ago this committee wrote what is about to become the federal policy for foreign branching.

Senator Oliver: It is my opinion that the evidence these witnesses have been giving is among the most important that we have heard, given what the MacKay report says about competition. I just regret that we do not have another hour with you.

Having said that, it is my view that niche banking is certainly the way of the future. As several of you have said, universal banks are dead.

I want to ask if you agree with what the Hongkong Bank told us when we were in Vancouver on Thursday. They actually said that full functionality of automatic banking machine networks is a wonderful way for foreign banks to suddenly get into Canada.

Mr. Stammati: My personal experience is definitely that technology is the name of the game for the future, and you cannot stop technology. I believe that all of us are pursuing technology and are pursuing automatic instruments to maximize our costs and double our revenues.

However, I believe that a combination of personalized service and technology is the winning card. At least, that has been the experience of our own bank. It is my view that in the evening, with the remote control for your TV set, you can pick the best

M. Randle: Le point essentiel à noter, c'est que la structure réglementaire que vous avez actuellement en place n'a pas donné les résultats voulus. Le nombre de banques étrangères a diminué. Leur niveau d'activité a baissé. À une ou deux exceptions près, leur présence sur le marché se fait moins sentir. Ça ne marche pas.

Deuxièmement, le groupe de travail MacKay et ce comité ont dit qu'ils ne voulaient pas pour le moment que les succursales soient autorisées à offrir des services de détail. Vous ne pouvez pas ensuite leur demander d'aller ouvrir un comptoir à Lethbridge, en Alberta, ou à Annapolis, en Nouvelle-Écosse, puisque de toute façon vous ne voulez pas leur permettre d'offrir des services de détail.

Troisièmement, je rencontre beaucoup de représentants de banques qui viennent au Canada pour observer le marché. Ils disent le plus souvent qu'ils représentent de petites banques régionales ou de petites banques européennes qui s'intéressent à un certain segment du marché, comme le financement adossé, par exemple. Toutefois, ils ne sont pas disposés à s'établir au Canada s'ils sont obligés d'avoir un conseil d'administration ainsi qu'une structure réglementaire et un régime d'imposition semblables à ceux de la Banque Royale ou d'une autre grande banque.

Si vous avez un moteur qui ne tourne pas rond, vous devez le remplacer. Par conséquent, la première étape du processus, qui pourrait devoir évoluer à l'avenir, est de prendre les mesures nécessaires pour permettre l'établissement des succursales directes. Autorisez les succursales de gros, voyez si ça marche, puis prenez les décisions nécessaires sur cette base.

Le président: Voilà exactement la raison pour laquelle notre comité a écrit, il y a deux ans, ce qui est sur le point de devenir la politique fédérale en matière de succursales de banques étrangères.

Le sénateur Oliver: À mon avis, les déclarations de ces témoins comptent parmi les plus importantes que nous ayons entendues, compte tenu de ce que le rapport MacKay dit de la concurrence. Je regrette seulement de ne pas vous avoir pendant une heure de plus.

Cela étant dit, je crois que les services bancaires spécialisés sont la voie de l'avenir. Comme beaucoup d'entre vous l'ont dit, les banques universelles sont mortes.

Je voudrais vous demander si vous êtes d'accord avec ce que nous ont dit les représentants de la Banque Hongkong à notre passage à Vancouver jeudi. Ils pensaient que des réseaux de guichets automatiques offrant une gamme complète de services constitueraient un merveilleux moyen pour les banques étrangères de s'établir au Canada dans un laps de temps extrêmement court.

M. Stammati: D'après mon expérience personnelle, la technologie est sûrement la voie de l'avenir. On n'arrêtera pas la technologie. Je crois que c'est un objectif que nous poursuivons tous. En effet, nous sommes tous à la recherche de moyens automatiques pouvant minimiser nos coûts et doubler nos recettes.

Je crois cependant qu'une combinaison de service personnalisé et de technologie est la clé du succès. C'est du moins l'expérience de ma propre banque. Avec la télécommande de votre téléviseur, vous pouvez facilement trouver le soir un canal qui vous donnera

channel to get the best interest rate for renewing your RRSP. However, if you do not have a mortgage and you want to get one, you want to speak with a person and not with a machine.

My answer is a combination of the two. Technology definitely plays an important role not only in banking but in life. Five years ago, "Internet" was not even a word we used; now "Internet" is the name of the game. However, I believe that we should also put humanity back into the business. We need high tech and high touch.

Mr. Graham: Senators, there are restrictions in section 508 of the Bank Act which this committee may wish to review because, as I recall, they largely prohibit the ability of international institutions to do precisely as you would suggest on a cross-border basis without a physical presence here.

Frankly, that may be one way in which you could achieve an increase at least in the visibility, albeit ATM visibility, of international institutions this country.

Senator Oliver: The Hongkong Bank also gave an opinion on the proposed bank mergers in Canada, and I wonder if you could also give your comments on that in conclusion.

Mr. Stamatidis: My colleague Mr. Nazir is a great friend and he is brave and courageous, venturing in a field that is a mine field, but it is also true that he runs an institution that is practically, I would say, Schedule I and a half.

Senator Oliver: He has 117 branches.

Mr. Stamatidis: Yes, that is the point. The MacKay report makes one point very clearly: Whatever is done should be in the interests of consumers. Just looking at the pros and cons, I understand that there are good reasons to merge and good reasons not to merge.

I should like to borrow an expression that was used by Mr. Protti, the president and CEO of CBA. He said that Mr. MacKay in his report gave a yellow signal. Some Schedule I banks that would like to merge say that it is a green signal. Other banks that do not want to merge assure us that it is a red signal. However, we are colour blind.

The Chairman: On that note, gentlemen, thank you very much for coming. We appreciate you taking the time to be with us this morning.

Our next witnesses are from the Association of Trust Companies, led by Mr. Gerald Soloway, who is chairman of the Trust Companies Association.

In order that we use our time most usefully, perhaps, after introducing your colleagues, you would simply touch on the high points of your brief.

Mr. Gerald Soloway, Chairman, Association of Trust Companies, and President and CEO, Home Savings & Loan Corporation: Mr. Chairman, today I am accompanied by Warren

le meilleur taux d'intérêt pour renouveler votre dépôt de REER. Toutefois, si vous avez besoin d'un prêt hypothécaire, vous voudrez sûrement parler à une personne et non à une machine.

Je crois donc qu'il faut une combinaison des deux. Il n'y a pas de doute que la technologie joue un rôle important non seulement dans le domaine bancaire, mais aussi dans la vie. Il y a cinq ans, le mot «Internet» ne figurait même pas dans notre vocabulaire. Aujourd'hui, on ne peut presque plus s'en passer. Je crois cependant qu'il faut maintenir une part d'humanité dans les affaires. Nous avons certes besoin de la technologie, mais aussi d'une bonne dose de courtoisie.

M. Graham: Sénateurs, l'article 508 de la Loi sur les banques contient des restrictions que les membres du comité voudront peut-être examiner parce que, si je m'en souviens, elles empêchent dans une grande mesure les institutions internationales de faire précisément ce que vous suggérez sur une base transfrontalière sans une présence matérielle au Canada.

Ce serait sans doute un moyen d'accroître la visibilité des institutions internationales au Canada, même si c'est seulement par l'entremise de guichets automatiques.

Le sénateur Oliver: Les représentants de la Banque Hongkong nous ont fait part de leur opinion sur les fusions envisagées au Canada. Accepteriez-vous d'en parler en guise de conclusion?

M. Stamatidis: Mon collègue, M. Nazir, est un grand ami qui est en même temps brave et courageux puisqu'il s'est aventuré dans ce véritable champ de mines. Par ailleurs, il dirige une institution qui, à mon avis, devrait relever de l'annexe I et demie.

Le sénateur Oliver: Une institution qui compte 117 succursales.

M. Stamatidis: Oui, justement. Le rapport MacKay est très clair sur un point: quelle que soit la décision prise, elle doit se fonder sur l'intérêt des consommateurs. Rien qu'en regardant la liste des avantages et des inconvénients, je comprends qu'il y ait de bonnes raisons de fusionner et de bonnes raisons de ne pas le faire.

J'aimerais emprunter une expression utilisée par M. Protti, président et chef de la direction de l'ABC, qui a dit que M. MacKay a donné le feu jaune dans son rapport. Certaines banques de l'annexe I qui sont favorables à la fusion disent que c'est un feu vert. Les banques qui ne veulent pas de la fusion nous assurent qu'il s'agit d'un feu rouge. Quant à nous, nous sommes daltoniens.

Le président: Sur ce, messieurs, je voudrais vous remercier très sincèrement d'être venus. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir pris le temps de venir vous parler ce matin.

Nos témoins suivants représentent l'Association des compagnies de fiducie. Ils sont dirigés par le président de l'Association, M. Gerald Soloway.

Monsieur Soloway, pour que nous puissions utiliser notre temps de la façon la plus utile possible, vous voudrez peut-être présenter vos collègues, puis simplement passer en revue les faits saillants de votre mémoire.

M. Gerald Soloway, président, Association des compagnies de fiducie, et président et chef de la direction, Home Savings & Loan Corporation: Monsieur le président, je suis accompagné

Hannay, President and CEO, Peace Hills Trust; Mr. Glen King, Vice-President and Chief Financial Officer, Fortis Trust; and by Joseph Chertkow, Director of Legislation and Policy for the Trust Companies Association.

We will talk a little bit about what each company does and how it contributes to the Canadian economy. As you requested, I will skim over some of these items.

Briefly, Home Savings & Loan has established a unique, solid and profitable niche in the residential mortgage market for those individuals who do not qualify at the banks for residential first mortgages.

We operate primarily in Ontario, and we have started to do business in B.C. and Alberta over the last year. Peace Hills Trust has been extremely successful in pursuing a business strategy to provide financial services to members of the aboriginal community. They started in Western Canada and they now do business in all the provinces in Canada, together with the Yukon and the Northwest Territories. At the other end of the country, Fortis Trust serves the residents of Newfoundland.

I wanted to indicate to you that we are an association of 16 members. We are basically almost all of the trust companies in Canada that are not owned by a major bank or insurance company. We are part of the second tier of financial services companies in the country.

We feel that one of the main themes of the MacKay task report is enhancing competition and competitiveness and improving the regulatory framework.

We feel also, as a membership, that the only source of real retail competition must come from Canadian domestic institutions. We believe that the smaller trust companies and the credit unions with their community and regional focus are the ones that can provide the real retail.

There will be other retail from foreign companies, and we are not in any way diminishing their role, but we feel that domestic institutions can provide a real source of competition.

It is very important to us that the rules that are now in the regulatory environment not be structured. I would emphasize that point. They should not be structured to favour large over small. We believe that the cost of regulation must be a consideration so that small companies that do not have a large infrastructure can comply with everything and do so economically.

We would like to see this committee come forward with recommendations regarding tax laws and legislation. MacKay made a number of recommendations regarding the tax burden of smaller companies, and talked about a 10-year capital tax holiday for new institutions.

aujourd'hui de Warren Hannay, président et chef de la direction du Peace Hills Trust, de Glen King, vice-président et directeur financier du Fortis Trust, et de Joseph Chertkow, directeur de la législation et des politiques de l'Association des compagnies de fiducie.

Nous vous parlerons brièvement de ce que font nos sociétés et de la façon dont elles contribuent à l'économie canadienne. Comme vous l'avez demandé, je passerai rapidement sur certaines de ces questions.

Très rapidement, la Home Savings & Loan a établi un créneau unique, solide et lucratif dans le marché des hypothèques domiciliaires, en desservant les personnes que les banques n'ont pas jugées admissibles à des hypothèques domiciliaires de premier rang.

Nous exerçons nos activités principalement en Ontario et, depuis l'année dernière, en Colombie-Britannique et en Alberta. Peace Hills Trust a eu un très grand succès en appliquant une stratégie d'affaires visant à offrir des services financiers aux membres de la collectivité autochtone. La société a commencé dans l'ouest du Canada, mais ses activités se sont maintenant étendues à toutes les provinces ainsi qu'au Yukon et aux Territoires du Nord-Ouest. À l'autre bout du pays, Fortis Trust offre des services aux habitants de Terre-Neuve.

Notre association compte 16 membres. Nous formons l'essentiel des sociétés de fiducie du Canada qui n'appartiennent pas à une grande banque ou à une grande compagnie d'assurance. Nous faisons partie des sociétés de services financiers de deuxième rang du Canada.

Nous croyons que l'un des grands thèmes du rapport du groupe de travail MacKay est le renforcement de la concurrence et de la compétitivité et l'amélioration du cadre réglementaire.

Nous croyons également, à titre de membres de l'Association, que la seule vraie source de concurrence dans le secteur des services de détail doit venir des institutions canadiennes. À notre avis, les petites sociétés de fiducie et les coopératives de crédit sont, grâce à leur orientation communautaire et régionale, les seules qui puissent vraiment offrir des services de détail.

D'autres services de détail seront assurés par des sociétés étrangères — et nous ne cherchons nullement à diminuer leur rôle —, mais nous pensons que ce sont les institutions canadiennes qui peuvent constituer une source réelle de concurrence.

Il est très important pour nous que l'environnement réglementaire ne soit pas structuré — je tiens à souligner ce point — de façon à avantager les grands par rapport aux petits. Nous croyons que le coût de la réglementation devrait compter, pour que les petites entreprises qui n'ont pas une grande infrastructure puissent maintenir leur conformité d'une manière économique.

Nous aimerions que le comité formule des recommandations au sujet des lois fiscales. Le groupe de travail MacKay a présenté un certain nombre de recommandations concernant le fardeau fiscal des petites sociétés et a mentionné une exonération de l'impôt sur le capital d'une durée de dix ans pour les nouvelles institutions.

We would like to see a recommendation that the government go forward and eliminate capital taxes for smaller institutions, both new and existing. Capital taxes, in our experience, really deter the expansion of small companies.

The second issue also relates to income taxes. The credit unions now pay taxes on a small-business basis, and we strongly feel that the smaller institutions in Canada should pay corporate taxes on the same bases as the credit unions.

We would further recommend that the task force's recommendation of a new mandate for OSFI and its support of a more entrepreneurial and innovative approach to financial services be reinforced. We strongly recommend that it be put into legislation.

We believe that the task force does not go quite far enough in terms of encouraging a new environment, and we have several specific recommendations.

We recommend that the Auditor General be retained to identify the range of reporting and compliance obligations that currently apply to small institutions. We recommend simplifying the system. This is an important first step for streamlining and tailoring the rules. I might add that we want to accomplish this without, in any way, lessening the supervisory role that has to be in place for the protection of depositors across the country. There are ways to accomplish the same things in a more streamlined manner.

We also would recommend that a new small institutions division be established within OSFI, to be staffed by persons with specific expertise and experience in small institutions. It would be very difficult for a regulator who was used to supervising one of the five major chartered banks with assets of \$100 billion to come in. Regulating a company like Home Savings with assets of \$500 million requires a slightly different approach and a different culture. We are in no way suggesting that small companies not be regulated in a vigorous manner. We just think there is a far more efficient way to do it.

The task force included a number of recommendations that would encourage the credit unions with new powers, and we say that, where appropriate, the new powers that are being granted to credit unions should also be granted to the trust companies.

In that area, there is an opportunity for a small trust company, if it wishes, to convert into a community bank. The rules of converting from a trust company to the additional powers of a community bank should be incorporated in the new legislation so that it can be done in an efficient and timely manner.

In conclusion, we support the task force's vision for the financial services sector. We urge the Government of Canada to come forward with its vision. We believe that it is in the interests of Canadians for that vision to include a dynamic and competitive second tier of independent financial institutions.

Nous aimerions qu'il soit recommandé au gouvernement d'éliminer l'impôt sur le capital pour les petites institutions nouvelles et existantes. Nous savons d'expérience que cet impôt entrave l'expansion des petites sociétés.

Notre second point traite également de l'impôt sur le revenu. Les coopératives de crédit sont actuellement assujetties au régime fiscal des petites entreprises. Nous insistons par conséquent pour que les petites institutions du Canada soient imposées sur la même base que les coopératives de crédit.

Nous proposons en outre de renforcer la recommandation du groupe de travail qui veut donner au Bureau du surintendant des institutions financières un nouveau mandat encourageant l'esprit d'entreprise et l'innovation. Nous recommandons fortement que cela soit intégré dans la loi.

Nous estimons que le groupe de travail ne va pas assez loin pour favoriser un nouvel environnement, ce qui nous amène à formuler plusieurs recommandations précises.

Nous recommandons que le vérificateur général soit chargé de répertorier les obligations actuellement imposées aux petites institutions en matière de rapports et de conformité. Nous recommandons de simplifier le système. Ce serait là un important premier pas sur la voie d'une rationalisation des règles. Je tiens à ajouter que nous voulons accomplir cela sans amoindrir d'une façon quelconque le rôle de surveillance qui doit s'exercer pour la protection des déposants partout dans le pays. Il y a cependant des moyens d'arriver au même résultat d'une façon plus simple.

Nous recommandons également la création, au sein du BSIF, d'une division des petites institutions dont le personnel serait très familiarisé avec le fonctionnement des petites institutions. Il serait en effet très difficile d'inclure parmi les membres de ce personnel des inspecteurs habitués à surveiller l'une des cinq grandes banques à charte dont l'actif atteint 100 milliards de dollars. La réglementation d'une société comme la Home Savings, dont l'actif est de 500 millions de dollars, nécessite une approche et une culture légèrement différentes. Nous ne suggérons pas du tout de soumettre les petites sociétés à une réglementation moins stricte. Nous pensons tout simplement que ce serait là un moyen beaucoup plus efficace d'appliquer la réglementation.

Le groupe de travail a formulé un certain nombre de recommandations destinées à encourager les coopératives de crédit en leur conférant de nouveaux pouvoirs. Nous estimons que ces nouveaux pouvoirs devraient, dans la mesure du possible, être également accordés aux sociétés de fiducie.

Dans ce domaine, les petites sociétés de fiducie ont la possibilité, si elles le souhaitent, de se convertir en banques communautaires. Les règles d'une telle conversion et les pouvoirs supplémentaires qu'elle confère devraient être intégrés dans les nouvelles mesures législatives, de façon que la conversion puisse se faire d'une manière efficace et opportune.

En conclusion, nous appuyons la perspective du secteur des services financiers que donne le groupe de travail. Nous exhortons le gouvernement du Canada à présenter le plus tôt possible sa propre perspective. Nous croyons qu'il serait dans l'intérêt des Canadiens que cette perspective comprenne un deuxième niveau dynamique et compétitif d'institutions financières indépendantes.

We thank you for the opportunity of offering our comments on these matters, and I would like to now introduce again my two presenters who are going to take a couple of minutes, very briefly, to just chat about their respective institutions and the market niches that they serve.

First of all, Mr. Glen King.

Mr. Glen King, Vice-President and Chief Financial Officer of Fortis Trust: Fortis Trust operates in Newfoundland and Prince Edward Island and has been in existence since 1932.

We are a relatively small financial institution with \$66 million in assets under administration. Our main products are residential mortgages and fixed-term deposits. We use our knowledge of the local marketplace and our size to our advantage.

We have created a niche in our market; in fact, our St. John's branch is consistently in the top five branches in Newfoundland for CMHC residential mortgage lending. Our mortgage approval guidelines are based on Newfoundland standards and not on a national scoring system.

We are known for our premium deposit rates. We ensure that there is an alternative to the bank's posted rates. We provide personalized service in the office without voice mail, without forcing our customers to bank on the front porch.

Fortis Trust is a niche player, offering specific products in a limited geographic market. We are a profitable, successful and competitive company.

Mr. Soloway: Mr. Hannay?

Mr. Warren Hannay, President and CEO of Peace Hills Trust: Mr. Chairman and senators, Peace Hills Trust Company is a full service, federally chartered national trust company founded in 1980. Its head office is in Hobbema, Alberta, located on the Samson Cree reservation. It was formed to deal with First Nations communities' lack of access to capital due primarily to certain interpretations of the Indian Act and lack of understanding by some of the major financial institutions in this country in dealing with the development of First Nations communities.

It was initially capitalized in the amount of \$7 million for the Samson Cree Nations' oil revenues. Its present capital has grown to more than \$40 million. The company assets exceed \$400 million. Client assets exceed \$300 million, placing the company's assets under administration at close to \$700 to \$800 million. The company has seven regional offices located throughout Canada — two in British Columbia, two in Alberta, two in Saskatchewan and one in Manitoba.

We are at present looking to locate a regional office very shortly in New Brunswick. We have 150 staff, 73 per cent of

Nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion de présenter nos observations sur ces questions. Je voudrais maintenant vous présenter à nouveau mes deux collègues, qui vont prendre quelques minutes chacun pour vous parler très brièvement de leurs institutions respectives et des créneaux de marché qu'elles desservent.

Tout d'abord, M. Glen King.

M. Glen King, vice-président et directeur financier, Fortis Trust: Fortis Trust, qui a été fondé en 1932, exerce ses activités à Terre-Neuve et dans l'Île-du-Prince-Édouard.

C'est une institution financière relativement petite qui administre des actifs d'une valeur totale de 66 millions de dollars. Nos principaux produits sont l'hypothèque domiciliaire et le dépôt à terme. Nous utilisons à notre avantage notre connaissance du marché local et notre taille.

Nous nous sommes créé un créneau dans notre marché. En fait, notre succursale de St. John's se classe régulièrement parmi les cinq premières succursales de Terre-Neuve au chapitre des prêts hypothécaires domiciliaires de la SCHL. Nos lignes directrices d'approbation des prêts hypothécaires se fondent sur les normes de Terre-Neuve et non sur un système de pointage national.

Nous sommes réputés pour les taux d'intérêt élevés que nous offrons à nos déposants. Nous veillons en effet à offrir mieux que les taux affichés par les banques. Nous assurons un service personnalisé dans des bureaux où nous avons éliminé les répondeurs téléphoniques et où nous n'obligeons pas nos clients à traiter eux-mêmes leurs transactions devant la porte d'entrée.

Fortis Trust est une institution spécialisée qui offre des produits précis dans un marché géographique limité. Notre société est rentable et compétitive et nous réussissons bien.

M. Soloway: Monsieur Hannay?

M. Warren Hannay, président et chef de la direction, Peace Hills Trust: Monsieur le président et honorables sénateurs, la Peace Hills Trust Company est une société de fiducie universelle à charte fédérale, qui a été fondée en 1980. Son siège social se trouve à Hobbema, en Alberta, dans la réserve crie de Samson. Elle a été créée pour faire face aux difficultés d'accès au capital des collectivités des Premières nations. Ces difficultés étaient principalement dues à certaines interprétations de la Loi sur les Indiens et au manque de compréhension dont faisaient preuve quelques-unes des grandes institutions financières du pays quand il s'agissait du développement des collectivités autochtones.

Son capital initial de 7 millions de dollars avait été prélevé sur les recettes pétrolières des nations cries de Samson. Ce capital dépasse aujourd'hui 40 millions de dollars, tandis que l'actif de la société s'élève à plus de 400 millions de dollars. Les biens appartenant aux clients valent plus de 300 millions de dollars. Par conséquent, la société administre des biens d'une valeur totale comprise entre 700 et 800 millions de dollars. Elle a sept bureaux régionaux un peu partout au Canada: deux en Colombie-Britannique, deux en Alberta, deux en Saskatchewan et un au Manitoba.

Nous avons l'intention d'établir très prochainement un autre bureau régional au Nouveau-Brunswick. Nous avons

which are of First Nations heritage and who are also qualified bankers at every level and in every management position.

Equal employment legislation is not an issue with our company. We are clearly a niche player, but we are a unique company for two reasons.

One reason, obviously, is the niche in which we deal. We deal almost exclusively with First Nations — 93 per cent of our assets belong to them, be it deposits or lending activity.

We are a unique company not just because of our niche but also because of our ownership. We are 100 per cent owned by a First Nation in this country, which, again, creates some other interesting developments as we continue to work with the federal regulators.

We will, I suppose, get into some of the issues in that regard, but that is a quick overview of the Peace Hills Trust.

The Chairman: Thank you, gentlemen. I have three questions. On page 5 you made two points; the first is that you would like to have the opportunity, if closely held community bank legislation is introduced, to effectively change yourself from a trust company to a community bank or a local bank.

Certainly, my reading of the report is that that option is contemplated. Are you saying that you would like us to make that explicit?

Mr. Soloway: That is our recommendation, yes, sir.

The Chairman: The second point you are making is that you would like to have the same tax structure as the credit unions. As you know, going back 100 years in this country, the credit union movement has been taxed differently because of its structure.

That inequity, or to use a phrase the industry loves, that "unlevel playing field" has existed for many years, and you are suggesting that it be made level. You did not suggest that it be made level the other way, which would be to change the credit union tax structure so that it is the same as what you have now.

Are you looking for a level playing field or a tax break?

Mr. Soloway: We are probably looking for both. Some rules could be devised whereby any company that was not more than 5 or 10 per cent of the size of the average of the Big Five banks would qualify, whether it was a credit union or a trust company.

We feel that there is a need to encourage this tier, without imposing a great tax burden. I cannot provide you with figures, but for the number of companies involved, the amount of the tax break to encourage a second tier would not mean a subsidy. It would just mean extracting not quite as much tax out of this small group of companies.

150 employés, dont 73 p. 100 sont d'origine autochtone, y compris des banquiers qualifiés à tous les niveaux et dans tous les postes de gestion.

L'équité en matière d'emploi ne pose donc aucun problème dans notre société. Nous desservons de toute évidence un créneau de marché, mais notre société est unique pour deux raisons.

La première, c'est le créneau auquel nous nous adressons. Nous traitons presque exclusivement avec les Premières nations: 93 p. 100 de notre actif leur appartient, sous forme de dépôts ou de prêts.

La seconde raison réside dans la propriété de la société, qui appartient à 100 p. 100 à une Première nation. Cela engendre quelques intéressants développements quand nous collaborons avec les responsables de la réglementation au niveau fédéral.

Je suppose que nous examinerons certaines de ces questions en détail, mais c'était un aperçu très rapide de Peace Hills Trust.

Le président: Merci, messieurs. J'ai trois questions à poser. À la page 5, vous mentionnez deux faits. D'abord, vous aimeriez, si un projet de loi portant sur les banques communautaires à capital fermé était adopté, avoir la possibilité de passer du statut de société de fiducie à celui de banque communautaire ou de banque locale.

À ma connaissance, le groupe de travail a envisagé cette option. Voulez-vous que nous fassions en sorte que cela soit dit explicitement?

M. Soloway: Oui, monsieur, c'est bien notre recommandation.

Le président: Ensuite, vous voudriez être assujettis au même régime fiscal que les coopératives de crédit. Comme vous le savez, depuis une centaine d'années, le mouvement des coopératives de crédit a bénéficié d'un régime fiscal différent à cause de sa structure.

Cette inégalité ou, pour reprendre une expression très prisée par les membres de l'industrie, ce manque d'uniformité dans les règles du jeu existe depuis de nombreuses années, mais vous demandez qu'on le fasse disparaître. Vous ne proposez pas qu'on uniformise les règles du jeu en procédant à l'inverse, c'est-à-dire en imposant aux coopératives de crédit un régime fiscal semblable à celui qui s'applique actuellement à vous.

Voulez-vous en fait qu'on uniformise les règles du jeu ou qu'on vous accorde un allègement fiscal?

M. Soloway: Nous recherchons probablement les deux. On pourrait concevoir une règle qui rendrait admissible toute société n'ayant pas plus de 5 ou 10 p. 100 de la moyenne de la taille des cinq grandes banques, qu'il s'agisse d'une coopérative de crédit ou d'une société de fiducie.

À notre avis, il faut encourager les institutions de ce niveau, sans imposer un lourd fardeau fiscal. Je ne peux pas vous fournir de chiffres, mais, compte tenu du nombre de sociétés en cause, le montant de l'allègement fiscal destiné à encourager les institutions de deuxième rang ne constituerait pas vraiment une subvention. Il s'agirait davantage de prélever un peu moins d'impôts de ce petit groupe de sociétés.

The Chairman: Essentially, you are looking for a tax break, and you have picked as the level of the break the level that the credit unions now have.

Mr. Soloway: We think that would be appropriate.

Senator Kelleher: I would ask the clerk of the committee to please note for the record that Senators Kelleher and Meighen were not involved in the discussion with respect to Schedule II banks and, indeed, were not present in the hearing.

Senator Callbeck: On page 2 of your brief you talk about getting more competition in Canada, and you say that one possible source is foreign institutions. However, you say that, even with changes to our foreign bank policy in Canada, foreign banks express little interest in coming. What are your reasons for saying that?

Mr. Soloway: Specific banks will come in and compete in specific areas, but we do not think that community-type banks will come, and those are what we think are needed. Now, I will try to give a few examples.

In the credit card business, some of the American banks and people who have come in are very efficient, and we strongly believe that they will be there, and they will be very good and strong competitors.

However, to this point, we have seen no evidence of a bank coming forward and setting up in Newfoundland and trying to service the local residents. We have not seen any company like Peace Hills Trust, which focuses on a specific group of people.

Credit card companies can compete well but, in terms of local banks, we have not seen any evidence that they will come in and try to serve local needs.

Senator Callbeck: Is that because you feel they cannot compete? Why would a foreign bank not come into Toronto to serve the local people?

Mr. Soloway: I do not know the answer, but we have not seen any evidence of that. Perhaps my colleagues would care to comment.

Mr. King: Coming from Atlantic Canada, I somehow doubt, Senator Callbeck, that a foreign bank would set up a retail operation in Prince Edward Island or Newfoundland. The market share is not there.

They would compete over the Internet or via mass mail services but certainly not in our niche. We represent the little niches out there, maybe even in the downtown Toronto market.

Mr. Hannay: I just might add that the Schedule II banks have been in Canada for, I do not know, 20 years at least, like Chase Manhattan. Some have actually tried to do retail operations in Toronto, to actually go from the second storey, or whatever the case might be, to their niche market, and they have been unsuccessful.

Le président: Vous cherchez donc essentiellement un allègement fiscal et vous visez le niveau auquel se trouvent actuellement les coopératives de crédit.

M. Soloway: Nous croyons que ce serait un niveau adéquat.

Le sénateur Kelleher: Je voudrais demander au greffier du comité de bien vouloir noter, pour le compte rendu, que les sénateurs Kelleher et Meighen n'ont pas participé à la discussion relative aux banques de l'annexe II et qu'en fait, ils n'étaient pas présents à l'audience.

Le sénateur Callbeck: À la page 2 de votre mémoire, vous parlez de créer davantage de concurrence au Canada et vous dites que les institutions étrangères constituent une source possible. Toutefois, vous affirmez que, même si le gouvernement modifiait la politique relative aux banques étrangères, celles-ci ne s'empresseraient pas de venir. Pourquoi dites-vous cela?

M. Soloway: Des banques spécialisées viendront et créeront de la concurrence dans des domaines particuliers, mais nous ne croyons pas que des banques de type communautaire viendront s'établir, alors que c'est de celles-là que nous aurions besoin. Je vais essayer de vous donner quelques exemples.

Dans le domaine des cartes de crédit, quelques-unes des banques et des institutions américaines qui sont venues sont très efficaces. Nous croyons qu'elles seront là et qu'elles livreront une très forte concurrence.

Toutefois, jusqu'ici, nous n'avons jamais vu une banque s'établir à Terre-Neuve pour desservir la population locale. Nous n'avons jamais vu une société s'intéresser comme Peace Hills Trust à un groupe particulier de personnes.

Les sociétés de cartes de crédit peuvent livrer une bonne concurrence, mais, sur le plan des banques locales, nous n'avons vu aucune institution venir pour répondre aux besoins locaux.

Le sénateur Callbeck: Pensez-vous que c'est parce qu'elles ne peuvent pas livrer concurrence? Pourquoi une banque étrangère ne viendrait-elle pas à Toronto pour servir la population locale?

M. Soloway: Je ne connais pas la réponse, mais nous n'avons jamais vu cela se produire. Peut-être mes collègues ont-ils autre chose à ajouter.

M. King: Venant du Canada atlantique, je doute, sénateur, qu'une banque étrangère soit tentée d'établir une entreprise de détail dans l'Île-du-Prince-Édouard ou à Terre-Neuve. Il n'y a pas de part de marché à ces endroits.

Elles livreraient concurrence sur Internet ou dans le cadre de publipostages, mais certainement pas dans notre créneau. Nous représentons les petits créneaux là-bas, peut-être même dans le marché du centre-ville de Toronto.

M. Hannay: J'ajouterai que certaines banques de l'annexe II sont établies au Canada depuis une vingtaine d'années au moins, comme la Chase Manhattan. Certaines ont en fait essayé de monter des opérations de détail à Toronto et ailleurs, pour desservir des créneaux de marché, mais elles ont essuyé un échec.

I think that the Canadian banking system is, without question, one of the best in the world. Some people would say that Canada is overbanked, but it is a luxury that we, as Canadians, have enjoyed.

No one likes to lose some of those services, but I would agree that there is now a competition factor and an economy of scale factor. ING and some of the other virtual bank realities may come in through the Internet.

I agree with Senator Tkachuk that we are still very much community based as far as branch banking as we know it. I believe that while all this technology and the rest of it is important and is moving forward, there is still going to be a need for some personalized services, such as sitting down with individuals to discuss buying a combine, building a school or a medical health services centre.

While we recognize that technology is going to move us forward and there will be some pluses in it, we, as a community-based institution, believe that the hands-on approach with individuals is still not going to go away, particularly in the underdeveloped markets in our communities.

Some of the growing communities within the major cities are having difficulties with regard to the effects of globalization and the widening gap between the rich and poor communities in our major cities.

Those communities, which continue to grow, require some special consideration to meet their needs.

Senator Callbeck: You believe that the foreign institutions will not come in. That means that the competition has to come from the Canadian domestic institutions, including the credit unions and the trust companies.

Now, if the recommendations of the MacKay task force are implemented, how long will it take for the trust companies and the credit unions and other institutions to develop a strong second tier of banking?

We have heard various opinions on this, and I would just like to get an opinion from you people on how many years you think it will take to get this up and going?

Mr. Soloway: I think it is difficult for me to give you a time frame, but we think that the changes we have suggested would encourage it to happen faster. Let me ask the others. Have you any idea of a time frame?

Mr. Hannay: I think that, in Canada, our banking environment has been very different. As a Canadian banker all my life, I am kind of prejudiced and support that system versus our friends to the south in the United States, who have had community-based banks as they have gone through their transitional periods.

There have been more start-up banks in the U.S. in the last five years, and these are all state banks. They are very small, community-minded banks. I recognize, however, that there have also been some mergers, such as Bank America and Nations Bank.

Je crois que le système bancaire canadien est sans conteste l'un des meilleurs du monde. Certains diront que le système nous inonde de services, mais c'est un luxe dont les Canadiens ont profité.

Personne n'aime perdre des services, mais je conviens qu'il faut maintenant tenir compte de la concurrence et des économies d'échelle. ING et quelques autres banques virtuelles pourraient nous venir par l'intermédiaire d'Internet.

Je suis d'accord avec le sénateur Tkachuk: le système de succursales que nous connaissons nous maintient encore très près de la collectivité. Bien sûr, toute cette technologie et le reste sont importants et progressent constamment, mais nous aurons toujours besoin de certains services personnalisés, nous devrons toujours nous asseoir avec des gens pour discuter de l'achat d'une moissonneuse-batteuse ou de la construction d'une école ou d'un centre de services médicaux.

Tout en reconnaissant que la technologie nous fera progresser et qu'elle aura des avantages, nous croyons, en tant qu'institutions communautaires, que le contact direct avec les gens ne disparaîtra pas de sitôt, surtout dans les marchés relativement peu développés de nos collectivités.

Certaines des collectivités en croissance rapide des grandes villes connaissent des difficultés par suite des effets de la mondialisation et de l'élargissement du fossé entre collectivités riches et pauvres dans nos grandes agglomérations urbaines.

Nous devons porter une attention particulière à ces collectivités qui continuent à croître, afin de répondre à leurs besoins.

Le sénateur Callbeck: Vous ne croyez donc pas que les institutions étrangères vont venir. Cela signifie que les institutions canadiennes, y compris les coopératives de crédit et les sociétés de fiducie, constitueront la seule source de concurrence.

Si les recommandations du rapport MacKay étaient mises en oeuvre, combien de temps pensez-vous que les sociétés de fiducie, les coopératives de crédit et les autres institutions mettront pour développer un réseau fort de services bancaires de deuxième rang?

Les points de vue varient à ce sujet. C'est pourquoi j'aimerais connaître le vôtre. Combien d'années pensez-vous qu'il faudra attendre?

M. Soloway: Il me serait difficile de vous mentionner un délai précis, mais nous croyons que les changements que nous avons proposés accéléreraient la transition. Permettez-moi de poser la question à mes collègues. Auriez-vous une idée du délai?

M. Hannay: Au Canada, l'environnement bancaire est très différent. Ayant travaillé toute ma vie dans le secteur bancaire canadien, j'ai bien sûr des préjugés puisque je préfère notre système à celui de nos voisins du Sud, qui ont eu des banques communautaires durant leurs propres périodes de transition.

Beaucoup de nouvelles banques ont été créées aux États-Unis ces cinq dernières années. Ce sont toutes des banques d'État qui sont très petites et sont dominées par l'esprit communautaire. J'admets cependant qu'il y a eu un certain nombre de fusions, comme celle de la Bank of America et de la Nations Bank.

They have the Community Reinvestment Act (CRA) in place; it is not working. However, they are opening state banks every day. The OCC, the thrifts, the Federal Reserve are all competing for financial institutions, trying to encourage people to start banks and license them.

There are community banks. In Canada, you do not see that because of some of the restrictions. You can start a bank in the U.S. for a couple of million dollars, depending on what you want to do capitalization-wise in the community.

In Canada, you are probably talking of a minimum of \$10 million to start an institution. From a regulatory standpoint, it would be very difficult. Getting back to your point, I do not know whether 300 or 400 small community banks have started up in the last few years in the United States. In Canada, it is not happening. However, it could happen, and it could happen very quickly, but it will require some changes in regulation.

In the United States, FDIC insurance is US\$100,000, which equates to maybe CAN\$150,000 — I have not checked the foreign exchange this morning. We still have a \$60,000 CDIC limit outside of our credit unions that will, through their own insurance corporation, offer guarantees that match the guarantees offered by the provinces. It could happen very quickly. It is a matter of regulation.

In Canada, capital and entrepreneurialism exist, and they are needed to start community banks, if only the regulatory environment was more conducive, as it is in the U.S.

Mr. King: When will there be a strong second tier of financial institutions?

We are two or three examples of the niche players out there. We are not a growing market; we are certainly a declining market, but we are strong. It is becoming more difficult to compete in this regulatory environment and the unlevel playing field out there. Thank you.

Mr. Soloway: The answer is that there will be, at some time. Some changes are needed in the regulatory environment, but we do feel that, between the credit unions and the trust companies and the existing foreign banks, if there is the right framework, they will all move forward quite quickly, each in their own areas.

Senator Callbeck: Do you think that raising Canadian deposit insurance from \$60,000 would help the development of community banks?

Mr. Soloway: Definitely. Our company, although it is not required to and is doing quite well, has taken the position that we do not want depositors to put more than \$60,000 into it.

Les États-Unis ont adopté le Community Reinvestment Act (CRA), mais cette loi n'atteint pas ses objectifs. Toutefois, tous les jours, de nouvelles banques d'État sont créées. L'OCC, les institutions d'épargne et la Réserve fédérale essaient tous d'encourager les gens à établir des institutions financières et à obtenir des licences à leur égard.

Il y a des banques communautaires. Au Canada, on n'en voit pas, à cause des restrictions. Aux États-Unis, on peut créer une banque avec 2 millions de dollars, selon ce à quoi le capital doit servir dans la collectivité.

Au Canada, le minimum pour établir une institution est probablement de 10 millions de dollars. Du point de vue réglementaire, il y a de grandes difficultés. Pour revenir à votre point, je ne sais pas si 300 ou 400 petites banques communautaires ont été créées dans les dernières années aux États-Unis. Au Canada, les choses ne se font pas de la même façon. Toutefois, c'est possible et cela pourrait se faire très vite, mais il faudra modifier la réglementation.

Aux États-Unis, l'assurance de la FDIC couvre les dépôts jusqu'à concurrence de 100 000 \$ US, ce qui vaut environ 150 000 \$ CAN — je n'ai pas vérifié le taux de change ce matin. Notre limite couverte par la SADC est encore de 60 000 \$ en dehors des coopératives de crédit qui, par l'entremise de leur propre société d'assurance-dépôts, offrent une garantie équivalant à celle des provinces. Cela peut se produire très rapidement. C'est une question de réglementation.

Au Canada, le capital et l'esprit d'entreprise ne manquent pas. On a besoin pour démarrer des banques communautaires, à condition que l'environnement réglementaire soit plus favorable, comme il l'est aux États-Unis.

M. King: Quand verrons-nous des institutions financières de deuxième rang?

Nous constituons ici deux ou trois exemples d'institutions spécialisées. Nous ne représentons cependant pas un marché en croissance, nous sommes en fait en régression, ce qui ne nous empêche pas d'être forts. Il devient plus difficile de livrer concurrence dans cet environnement réglementaire et avec des règles de jeu non uniformes. Je vous remercie.

M. Soloway: La réponse, c'est donc que nous aurons un deuxième rang à un moment donné. Certains changements sont nécessaires dans l'environnement réglementaire, mais nous avons l'impression qu'avec les coopératives de crédit, les sociétés de fiducie et les banques étrangères existantes, nous pourrions, dans un cadre réglementaire approprié, progresser très rapidement, chacun dans son propre domaine.

Le sénateur Callbeck: Pensez-vous qu'en majorant la limite canadienne de l'assurance-dépôts, qui est actuellement à 60 000 \$, on favoriserait le développement des banques communautaires?

M. Soloway: Certainement. Même si nous ne sommes pas tenus de le faire et que nous soyons en très bonne situation, notre société ne veut pas que les déposants placent plus de 60 000 \$ chez nous.

We have taken the position that we do not want to take any uninsured deposits because we do not want any of our depositors to risk not getting their principal and interest back.

I think that the public is quite aware of what the limits are and tends to deposit according to where the funds are fully protected. There is a group of Canadians at this time who will take the 4.5 to 5 per cent they get on a term deposit at today's rates, knowing that in a year's time they will have \$105 for their \$100 deposit. They will not put it in mutual funds and will not take the chance, whether they end up with \$120 or \$85.

I am not knocking mutual funds; they have a place in the financial community. A segment of the public wants to know that, for a whole variety of reasons, they get a guaranteed return on their money. Term deposits guaranteed through Canada Deposit Insurance are a form of doing that. I think that that would attract more capital to companies more efficiently, and it would really enhance the second tier of companies if the \$60,000 limit were raised.

Senator Callbeck: Do you have a figure in mind?

Mr. Soloway: I think the United States has a US\$100,000 limit. If our level were raised to CAN\$100,000, I think that would be quite a substantial benefit to the whole range of second-tier companies.

I do not think it will be a cost factor because it is all insured. The companies pay premiums on that. For CDIC it would probably mean some revenue enhancement.

Senator Tkachuk: Why did the First Nations set up a trust company rather than a bank?

Mr. Hannay: This is where some of the association members differ from time to time. We like our federal trust licence. We would sometimes like to be able to call our institution a "bank" and ourselves "bankers," but we cannot do that.

They decided on a federal trust licence because there are some reservations in Canada that have some resources and have generated some of their own dollars, as opposed to depending on transfer payments and program dollars from the federal government.

These moneys have gone into trusts of one form or another. As a federal trust company, we manage a minors' trust and a Cree land entitlement settlement. The managed funds area is a very big business for us.

As you can see, our assets on that side are almost as much as in the company, and it is good business. Again, with the federal trust licence, we can act as custodians. We have signed an agreement with the federal government to represent the Department of Indian Affairs as an agent for the trustees on minors' moneys.

Nous avons décidé de ne pas accepter de dépôts non assurés parce que nous ne voulons pas que nos déposants prennent le risque de perdre leur principal et leurs intérêts.

Je crois que le public est très conscient des limites et tend à faire ses dépôts de façon à ce qu'ils soient pleinement protégés. Il y a en ce moment beaucoup de Canadiens qui se contentent d'un taux d'intérêt de 4,5 à 5 p. 100 sur leurs dépôts à terme, sachant qu'au bout de l'année, ils auront 105 \$ s'ils ont déposé 100 \$. Ces gens ne sont pas prêts à placer leur argent dans des fonds communs parce qu'ils ne veulent pas prendre le risque de se retrouver en fin d'année soit avec 120 \$ soit avec 85 \$.

Je ne m'attaque pas au fonds communs de placement, ils ont leur place dans notre système financier, mais il y a des gens qui veulent, pour diverses raisons, obtenir un rendement garanti sur leur argent. Les dépôts à terme garantis par l'intermédiaire de la Société d'assurance-dépôts du Canada constituent un moyen d'obtenir ce rendement. Je crois qu'une hausse de la limite permettrait de recueillir plus de capital avec plus d'efficacité et améliorerait la situation des sociétés de deuxième rang.

Le sénateur Callbeck: Pensez-vous à un chiffre particulier?

M. Soloway: Je crois que les États-Unis ont une limite de 100 000 \$ US. Si notre niveau était porté à 100 000 \$ CAN, ce serait très avantageux pour tout l'éventail des sociétés de deuxième rang.

Je ne crois pas qu'il y ait des coûts à assumer, puisque le tout est assuré. Les sociétés versent des primes, ce qui signifie que les recettes de la SADC augmenteraient probablement dans une certaine mesure.

Le sénateur Tkachuk: Pourquoi les Premières nations ont-elles établi une société de fiducie plutôt qu'une banque?

M. Hannay: C'est sur ce point que les membres de l'Association ont parfois des divergences de vue. Nous aimons notre licence fédérale de société de fiducie. Il nous arrive parfois de vouloir donner à notre institution le nom de «banque» et à nous-mêmes le titre de «banquiers», mais nous ne pouvons pas le faire.

Les Premières nations ont opté pour une licence fédérale de société de fiducie parce que certaines réserves du Canada ont des ressources et produisent des revenus plutôt que de dépendre de paiements de transfert et de différents programmes du gouvernement fédéral.

L'argent a été placé dans des fiducies d'une forme ou d'une autre. À titre de société fédérale de fiducie, nous administrons une fiducie de mineurs et un règlement de revendications territoriales crie. La gestion des fonds représente pour nous un domaine très important.

Comme vous pouvez le voir, les biens que nous détenons de ce côté sont presque équivalents à ceux de la société. Nous faisons de bonnes affaires. Encore une fois, avec une licence fédérale de société de fiducie, nous pouvons agir à titre de dépositaires. Nous avons signé une entente avec le gouvernement fédéral afin de représenter le ministère des Affaires indiennes à titre de mandataires des fiduciaires pour les fonds de mineurs.

In our particular niche, there is a big need for assistance and expertise in helping them to properly manage their trust indentures and their settlement dollars. That was part of the reason why a federal trust licence was chosen and why it is probably the right one for Peace Hills Trust.

It could be a Schedule II bank tomorrow.

Senator Tkachuk: Is it less onerous to get a trust licence than it is to get a bank licence, or is it about the same amount of hassle?

Mr. Hannay: On a federal basis, I have not applied for a bank licence since Continental Bank of Canada days. From that federal trust licence aspect, I would think that it would be somewhat similar, other than that we would then have to proceed to register in individual provinces as well.

The Ontario one certainly created problems for some federal trust companies when we licensed in Ontario; that has since been getting sorted out. However, provincial trust companies are another story.

It could be a little bit easier to get a provincial trust licence, but a federal and a bank licence, I would say, are similar.

Senator Tkachuk: If you are serving customer needs, would anyone really notice a difference between a trust company and a bank; or would there be any difference? Could customers get all the same services at a trust company that they would normally get at the bank?

Mr. Hannay: Primarily, yes, but there are some restrictions. We do agricultural lending in Saskatchewan. There are some restrictions in the Bank Act with regard to certain securities, but there are other avenues and securities and you can securitize your lending differently. That might fall under the old section 88, or even the Agricultural Act, for all intents and purposes.

There are restrictions regarding size. Small trust companies, for example, would be restricted in the amount of commercial lending that they could do, under either a provincial or a federal licence. You are restricted, I believe, to 5 per cent of your capital up to \$25 million.

When the Trust Act changed and the banks again were permitted in 1992 to buy trust companies as a business that they wanted to get in, trust companies over \$25 million were then allowed to get into commercial lending on a much larger basis.

Some differences are very transparent to the customer, senator, particularly ownership issues.

Senator Tkachuk: Can you tell me how many trust companies there are in the country and how many branches there would be within those companies?

Mr. Soloway: We are just looking it up. It looks as though there are some 34 trust companies who have revenues of

Dans notre créneau particulier, les gens ont besoin d'aide et d'expertise pour gérer adéquatement leurs actes de fiducie et l'argent retiré du règlement. C'est en partie la raison pour laquelle les Premières nations ont opté pour la licence de société de fiducie qui, selon toute probabilité, convient parfaitement au Peace Hills Trust.

La société pourrait dès demain se convertir en banque de l'annexe II.

Le sénateur Tkachuk: Est-il moins onéreux d'obtenir une licence de société de fiducie qu'une licence de banque, ou bien les démarches sont-elles équivalentes?

M. Hannay: Au niveau fédéral, je n'ai pas présenté de demande de licence de banque depuis le temps de la Banque Continentale du Canada. J'ai l'impression que les démarches sont à peu près semblables, sauf qu'il faut procéder à l'enregistrement d'une société de fiducie dans chaque province séparément.

La licence de l'Ontario a certes créé des problèmes pour certaines sociétés fédérales de fiducie, mais les choses se sont arrangées depuis. Toutefois, c'est une autre affaire quand il s'agit d'une société de fiducie provinciale.

Il serait un peu plus facile d'obtenir une licence provinciale, mais je dirais que pour une licence fédérale ou une licence de banque, les démarches sont à peu près équivalentes.

Le sénateur Tkachuk: Tant que vous répondez aux besoins de votre clientèle, y a-t-il une différence quelconque pour le client entre une société de fiducie et une banque? De toute façon, cette différence est-elle réelle? Est-ce que les clients peuvent obtenir les mêmes services dans les deux institutions?

M. Hannay: Pour l'essentiel, oui, mais il y a certaines restrictions. Nous accordons des prêts agricoles en Saskatchewan. La Loi sur les banques prévoit des restrictions à l'égard de certains titres, mais on peut recourir à d'autres moyens et à d'autres titres et on peut titriser différemment les prêts. Cela relève peut-être de l'ancien article 88, ou même de la Loi sur l'agriculture.

Il y a des restrictions relatives à la taille. Les petites sociétés de fiducie, par exemple, ne peuvent pas dépasser un certain plafond de crédit commercial, que ce soit en vertu d'une licence provinciale ou fédérale. Je crois qu'elles sont limitées à 5 p. 100 du capital jusqu'à concurrence de 25 millions de dollars.

Lorsque la Loi sur les compagnies fiduciaires a été modifiée et qu'on a à nouveau permis aux banques en 1992 de racheter des fiducies, les sociétés de fiducie valant plus de 25 millions de dollars ont été autorisées à offrir du crédit commercial sur une bien plus grande échelle.

Certaines différences ne sont pas du tout visibles pour le client, sénateur, surtout les questions de propriété.

Le sénateur Tkachuk: Pouvez-vous me dire combien il y a de sociétés de fiducie au Canada et combien elles comptent elles-mêmes de succursales?

M. Soloway: Nous examinons justement ces chiffres. Je crois qu'il y a quelque 34 sociétés de fiducie dont les recettes totales

\$5.4 billion, and they earn profits of \$557 million. The trust companies employed some 23,000 Canadians.

The Chairman: That is non-bank-owned trust companies; is that right?

Mr. Soloway: Yes. However, that statistic includes one large trust, Canada Trust, which throws the numbers and makes them appear to be disproportionate. Other than that, the 34 non-bank-owned or 33 non-bank-owned and non-Canada trust companies are relatively small.

I cannot give you a specific number of employees or branches, but I could get that information for you.

Senator Di Nino: I am a little surprised at the number of companies that are not members of the association. Certainly, you membership has come down quite a bit. Why are the other companies not in the fold, so to speak?

Mr. Soloway: The majority of the ones that are owned by the life companies, like Mutual Trust, London Life Trust and Sun Life, do not join. We do not fully understand why they do not join the association.

Senator Di Nino: When you were speaking to us this morning, you were speaking on behalf of the 16 members who are members of the association. If you could paint for us a picture of what would help you create the competitiveness that you obviously believe is necessary in the markets that you serve, what is it that you would list as the five top items that you wish us, as a committee, to understand?

Mr. Soloway: I would say that tax — both capital and corporate — would be number one. The second item really would be — and I cannot emphasize this enough — an encouragement from a regulatory environment of the small companies.

It is no secret that the second tier of trust companies had a lot of financial problems in the early 1990s, and a lot went out of business. As a result, those who are there and are healthy and are surviving today are operating in an environment where not making any new initiatives is strongly encouraged.

If you are good in what you are doing and you want to expand or to do some commercial lending or some other things like small business lending, the regulatory environment does not encourage it.

If an individual or group is running a company successfully, it is no secret to say that the last thing they want to do is get into a regulatory dispute.

If the regulatory environment does not recommend that you do that, it is going to be highly irresponsible for the board or small company to branch into other areas.

We feel that there has to be regulatory encouragement to look at other areas, such as expanding branches and doing some small business and commercial lending. This is all strongly discouraged, and I am not criticizing the regulators. There are reasons because of the problems that occurred during the early 1990s.

s'élèvent à 5,4 milliards de dollars, avec des bénéfices de 557 millions de dollars. Les sociétés de fiducie emploient environ 23 000 Canadiens.

Le président: Vous parlez des sociétés de fiducie qui n'appartiennent pas à des banques, n'est-ce pas?

M. Soloway: Oui. Toutefois, ce chiffre comprend une très grande société, Canada Trust, qui modifie les chiffres et les fait paraître disproportionnés. Autrement, les 34 sociétés n'appartenant pas à des banques — je devrais peut-être dire les 33 sociétés, en excluant Canada Trust — sont relativement petites.

Je ne peux pas vous donner un nombre précis d'employés ou de succursales, mais je peux vous obtenir cette information.

Le sénateur Di Nino: Je suis un peu surpris de constater combien de sociétés ne sont pas membres de votre association. Vous avez certainement dû perdre des membres. Pourquoi les autres sociétés ne se sont-elles pas ralliées, pour ainsi dire?

M. Soloway: La majorité des sociétés qui appartiennent à des compagnies d'assurance-vie, comme Mutual Trust, London Life Trust et Sun Life, ne font pas partie de l'association. Nous ne savons pas vraiment pourquoi elles ont décidé de se tenir à l'écart.

Le sénateur Di Nino: Lorsque vous avez pris la parole ce matin, vous parliez au nom des 16 sociétés membres de votre association. Si nous vous demandons de nous brosser un tableau de ce qui vous aiderait à créer de la concurrence que, de toute évidence, vous croyez nécessaire dans les marchés que vous desservez, quelles seraient les cinq questions les plus importantes dont vous souhaiteriez convaincre notre comité?

M. Soloway: Je dirais que l'impôt — impôt sur le capital et impôt des sociétés — figurerait en tête de la liste. La deuxième question — et je ne saurais trop insister là-dessus — serait d'encourager les entreprises grâce à un environnement réglementaire favorable.

Ce n'est un secret pour personne que les sociétés de fiducie de deuxième rang ont connu beaucoup de difficultés financières au début des années 90 et que beaucoup d'entre elles ont fait faillite. Par conséquent, celles qui ont survécu et qui se portent bien aujourd'hui vivent dans un milieu où on les encourage vivement à ne jamais prendre d'initiatives.

Si on fait bien ce qu'on fait et qu'on veuille s'étendre pour donner du crédit commercial ou encore des prêts aux petites entreprises, l'environnement réglementaire ne l'encourage pas.

Si une personne ou un groupe exploitent avec succès une entreprise, il va sans dire qu'ils ne voudront à aucun prix se trouver aux prises avec les pouvoirs de réglementation.

Si l'organisme de réglementation ne vous recommande pas de faire telle ou telle chose, il serait extrêmement imprudent pour un conseil d'administration ou une petite société d'étendre ses opérations à d'autres secteurs.

Nous croyons qu'il faudrait certains encouragements de la part des autorités de réglementation pour considérer d'autres domaines, comme l'expansion de succursales ou le lancement d'opérations de prêts aux petites entreprises ou de crédit commercial. Tout cela est fortement découragé. Je ne cherche pas

The regulators had a very difficult time, and they do not want to see a recurrence. Somehow there has to be a balance between discouraging and encouraging some movement forward.

Senator Di Nino: Do you want one regulatory body?

Mr. Soloway: We think that it would be helpful to have one regulatory body. We want whoever is doing the regulation and the reporting not to favour big companies over small. That is something we all encounter. Somehow, small companies are dealt with much more toughly than big companies.

Senator Di Nino: I am getting the sense that, in effect, the regulatory regime discourages the local smaller companies from expanding, from growing. Is this what you are saying to me?

Mr. Soloway: It discourages the smaller companies from expanding into other areas. You are encouraged to stick exactly to what you are doing. I do not want to come forward and be critical of them because I think the regulatory environment, the people who are regulating the companies, are trying very hard.

They were faced with political pressures when all the companies failed in the early 1990s. They do not want that to occur again. They encourage companies not to take any new initiatives.

They are comfortable with what you are doing; they do not want you to take additional risks. That inhibits growth.

Senator Di Nino: Does that similar approach also apply to the larger institutions that you know, the larger trust companies, those owned by banks and life insurance companies and so forth?

Mr. Soloway: I think the regulators regard the bank-owned and life-owned trust companies as having a large pool of capital upon which to draw.

Senator Di Nino: What I am asking, in effect, is whether the larger trust companies are being treated differently than the smaller trust companies? Is this what you are telling us this morning?

Mr. Soloway: They are being treated differently in the sense that there are fewer barriers to them expanding their business or moving on. This is especially true of a bank-owned trust company because the bank could do something either in the bank or in the trust company. They cover the whole spectrum of services to the public.

Senator Di Nino: I understand that you also told us that if you were to be included in the kinds of changes that MacKay is recommending for the credit unions and the caisses populaires, if you were to be given additional powers or changes in powers and

du tout à critiquer les responsables de la réglementation, compte tenu des difficultés qui s'étaient produites au début des années 90.

Les responsables de la réglementation avaient eu à traverser une période extrêmement difficile. On peut donc comprendre qu'ils ne veuillent pas que cela se reproduise. Toutefois, il faudrait arriver à trouver un équilibre entre le fait de décourager toute initiative et celui d'encourager une certaine progression.

Le sénateur Di Nino: Voudriez-vous avoir affaire à un seul organisme réglementation?

M. Soloway: Je crois que la présence d'un seul organisme réglementation serait utile. Nous voudrions que les responsables de la réglementation et des rapports, quels qu'ils soient, évitent de favoriser les grandes sociétés au détriment des petites. C'est une chose que nous devons tous affronter. Les petites sociétés semblent toujours être traitées beaucoup plus durement que les grandes.

Le sénateur Di Nino: Je commence à me rendre compte, en effet, que le régime réglementaire décourage l'expansion des petites sociétés locales. C'est bien cela que vous voulez dire?

M. Soloway: Le régime veut empêcher les petites sociétés de s'étendre à d'autres secteurs. On vous encourage à continuer à faire exactement ce que vous faites. Encore une fois, je ne veux pas critiquer les responsables de la réglementation parce que je suis convaincu qu'ils font leur possible.

Ils ont eu à faire face à des pressions politiques lorsque toutes ces sociétés se sont effondrées au début des années 90. Ils ne veulent pas que cela se reproduise. Ils encouragent donc les sociétés à ne pas prendre de nouvelles initiatives.

Ils sont satisfaits quand on s'en tient à ce qu'on fait d'habitude. Ils ne veulent pas qu'on prenne des risques supplémentaires. Bien sûr, cela entrave la croissance.

Le sénateur Di Nino: Ont-ils la même attitude envers les grandes institutions que vous connaissez, les grandes sociétés de fiducie, celles qui appartiennent à des banques et à des compagnies d'assurance, etc.?

M. Soloway: Je crois que, pour les responsables de la réglementation, les sociétés de fiducie appartenant aux banques et aux compagnies d'assurance-vie peuvent puiser dans un grand bassin de capital.

Le sénateur Di Nino: Je vous demande, en fait, si les grandes sociétés de fiducie sont traitées différemment des petites. Est-ce cela que vous nous disiez ce matin?

M. Soloway: Elles sont traitées différemment dans le sens qu'on leur oppose moins d'obstacles lorsqu'elles veulent étendre leurs opérations ou progresser. Cela est particulièrement vrai dans le cas d'une société de fiducie appartenant à une banque, parce que la banque peut agir soit à titre de banque soit à titre de société de fiducie. Elle couvre ainsi toute la gamme des services au public.

Le sénateur Di Nino: Vous nous avez également dit que si les sociétés de fiducie étaient incluses dans les changements que le rapport MacKay recommande dans le cas des coopératives de crédit et des caisses populaires, que si vous aviez des pouvoirs

so forth, that that would be another step to help you create that competitive environment.

Mr. Soloway: Definitely. We feel that would. The tone of the MacKay report includes us, and we wanted to emphasize that we would be included in all those reforms.

Mr. Hannay: This is a complex issue. We must be careful that we are not comparing apples and oranges. There is no question that the credit union movement has been community focused. They have provided many services to Canadians.

Now, if they want to nationalize the credit unions in Canada, then that is a whole other issue; that is a different situation.

Senator Di Nino: You mean nationalize in the non-political sense, do you not?

Mr. Hannay: That is right. That is correct, and that group is to be commended. Getting to the MacKay report and its recommendations, what is clearly lacking, as evidenced by the shrinkage of trust companies in Canada, is the need for some community focus.

You have banks that are looking to merge, and in terms of serving those communities, if there is a Bank of Montreal and a Royal Bank, they will become one. As I read through the MacKay report, we need to encourage more people into niches and smaller institutions, not big ones.

Some of these niches are very different. When you talk about our membership here, some of the issues that I have to deal with in my niche are totally irrelevant to Gerry or to Glen or to some of the others.

Certain issues are specific to each of us. You must be aware that we each have our idiosyncrasies. We have one arm of government telling us, "This is what we want you to do with this particular niche that you are in," and we do what is requested. Then another group comes in and says, "You cannot do this." We say, "We are being told by one arm of government this is what must be done. You are telling us we cannot because the legislation does not fit or because our particular niche is not in there in words."

They are not saying, "This is not prudent; this is not the right thing to do. It does not fit." We have to drive a lot of our issues independently.

We do not agree on everything; nor do the Royal Bank and the Bank of Montreal, in spite of what you read in the papers. They are at the CBA.

Senator Di Nino: I have two other very quick questions before the chairman cuts me off.

The Chairman: I was just about to do that.

Senator Di Nino: I know. Is it true that a trust company could actually operate a community branch of the company cheaper than a bank could operate a branch bank?

supplémentaires ou des pouvoirs différents, vous pourriez mieux contribuer à l'établissement d'un environnement concurrentiel.

M. Soloway: Absolument. Nous le croyons vraiment. Le rapport MacKay nous inclut par son ton. Nous voulions donc insister pour qu'il nous soit possible de profiter de toutes ces réformes.

M. Hannay: C'est une question complexe. Nous devons prendre garde de ne pas comparer des pommes et des oranges. Il n'y a pas de doute que le mouvement des coopératives de crédit s'est concentré sur les collectivités et qu'il a rendu de nombreux services aux Canadiens.

Maintenant, si on veut nationaliser les coopératives de crédit au Canada, c'est une tout autre question, une situation complètement différente.

Le sénateur Di Nino: Vous ne parlez pas de nationalisation dans le sens politique, n'est-ce pas?

M. Hannay: C'est exact. Ce groupe mérite d'être félicité. Pour revenir au rapport MacKay et à ses recommandations, il est clair qu'il nous manque une certaine concentration sur les collectivités, comme en témoigne la réduction des activités des sociétés de fiducie au Canada.

Nous avons des banques qui veulent fusionner. Par conséquent, si une collectivité est desservie par une succursale de la Banque de Montréal et une autre de la Banque Royale, il n'en restera plus qu'une seule. D'après ce que j'ai lu dans le rapport MacKay, nous devrions encourager plus de gens à desservir des créneaux de marché et favoriser les petites institutions plutôt que les grandes.

Certains de ces créneaux sont très particuliers. Même parmi les membres de notre association, certaines des questions dont je m'occupe dans mon créneau n'intéressent absolument pas Gerry ou Glen ou d'autres.

Chacun d'entre nous a des domaines d'intérêt spécifiques. Vous devez comprendre que nous avons chacun nos idiosyncrasies. Un service du gouvernement peut nous dire: «Voilà ce que nous voulons que vous fassiez dans votre créneau particulier» et nous allons obtempérer. Ensuite, un autre service vient nous dire: «Vous ne pouvez pas faire ceci.» Nous répondons que c'est le premier service du gouvernement qui nous a imposé de le faire et nous demandons si on veut nous interdire d'agir ainsi parce que c'est contraire à la loi ou bien parce que notre créneau particulier n'est pas assez bien défini dans les documents.

On nous dit alors: «Cela n'est pas prudent, ce n'est pas la bonne chose à faire.» Nous devons nous débrouiller de notre côté dans de nombreux domaines.

Nous ne sommes pas d'accord sur tout, pas plus d'ailleurs que la Banque Royale ou la Banque de Montréal, malgré ce qu'on lit dans les journaux. Elles sont membres de l'ABC.

Le sénateur Di Nino: J'ai deux autres questions très rapides à poser avant que le président ne m'interrompe.

Le président: Je me préparais en effet à le faire.

Le sénateur Di Nino: Je sais. Est-il vrai qu'une société de fiducie peut exploiter une succursale communautaire à moins cher qu'une banque ne pourrait le faire?

Mr. Soloway: I would think so, yes. Our cost structure would not be nearly as high.

Mr. Hannay: Small has an advantage, particularly when you are dealing with communities. You can react to the community and you know whether your product is working. We say, "We are so flexible, some days we can hardly stand up."

Senator, we establish a policy on Friday; by Monday we know whether it is working or not. If it is not, we will change it. That is the advantage we have in being small and serving our community.

Senator Di Nino: You said that you wished you could use the words "banking" or "banking services." Is this a problem for you?

Mr. Hannay: It is something we have talked about.

Senator Di Nino: If you wanted to advertise, "Come and do your banking with Peace Hills Trust," you could not do that, right?

Mr. Hannay: If someone asks me what I do for a living, I cannot say I am a banker. I am a trust.

Senator Di Nino: If that adjective was available to you, would that help to define what you do?

Mr. Hannay: Yes. We are banks; we are doing the business of banking.

The Chairman: There are technical legal problems. Public use of the word "bank" implies that you have a federal banking charter, which you do not. Both this committee and the MacKay report argue for community banks to get around that problem. A lot of market research suggests that there is a significant brand value to the word "bank," in spite of what one may read in the newspapers.

Senator Di Nino: You make my point.

Senator Tkachuk: On page 3 you state that there are other regulatory initiatives that should be carefully scrutinized.

You talk about the CDIC's plan for a risk-rated premium regime for deposit insurance, and then you say at the end, "It could harm the interests of small companies by making them." Can you explain that?

Mr. Soloway: Yes. The rating system uses 60 per cent quantitative items and 40 per cent qualitative.

It leaves CDIC with a lot of discretion in rating the companies. Historically, there has been a belief that big is better, big is stronger.

We understand that all the legislation has been passed, but we feel that big companies rather than small ones will benefit from this initiative.

M. Soloway: Oui, je le crois. Notre structure de coûts n'est pas du tout aussi élevée que la leur.

M. Hannay: Il est avantageux d'être petit, surtout quand on traite avec des collectivités. Nous pouvons réagir aux besoins des gens et savoir immédiatement si le produit que nous proposons est bien accueilli. Nous allons même jusqu'à dire: «Nous sommes tellement souples que, certains jours, nous avons de la difficulté à nous tenir debout!»

Sénateur, nous pouvons établir une politique le vendredi et savoir dès le lundi si elle marche ou non. Si elle ne marche pas, nous la modifions. C'est l'avantage d'être petit et de servir une collectivité.

Le sénateur Di Nino: Vous avez dit que vous auriez souhaité pouvoir utiliser les mots «banque» ou «service bancaire». Est-ce que cela représente un problème pour vous?

M. Hannay: C'est quelque chose dont nous avons parlé.

Le sénateur Di Nino: Si vous vouliez passer une annonce disant: «Venez faire vos transactions bancaires au Peace Hills Trust», vous ne pourriez pas le faire, exact?

M. Hannay: Si quelqu'un me demande ce que je fais pour vivre, je ne peux pas répondre que je suis banquier. Je dirige une société de fiducie.

Le sénateur Di Nino: Si vous pouviez utiliser ce titre, est-ce que cela vous aiderait à définir ce que vous faites?

M. Hannay: Oui. Nous sommes des banques, nous offrons des services bancaires.

Le président: Ce sont là des problèmes techniques et juridiques. L'utilisation publique du mot «banque» implique qu'on détient une charte fédérale, que vous ne possédez pas. Tant notre comité que le rapport MacKay préconisent la création de banques communautaires pour contourner ce problème. Beaucoup d'études de marché ont établi que le mot «banque» évoque une image de marque, un secteur particulier, malgré ce qu'on peut lire dans les journaux.

Le sénateur Di Nino: Vous venez d'exprimer ce que je voulais dire.

Le sénateur Tkachuk: À la page 3, vous dites qu'il y a d'autres initiatives réglementaires qu'on devrait examiner de près.

Vous dites que la SADC envisage d'adopter un régime de cotisations selon le risque pour l'assurance-dépôts. Vous terminez en disant: «Cela pourrait nuire aux intérêts des petites sociétés en leur faisant...» Pourriez-vous nous expliquer cela?

M. Soloway: Oui. Le système d'évaluation se fonde à 60 p. 100 sur des rubriques quantitatives et à de 40 p. 100 sur des rubriques qualitatives.

Cela laisse à la SADC une grande marge pour évaluer les sociétés. Depuis toujours, il est clair que plus on est grand, plus on est fort.

Nous croyons savoir que toutes les mesures législatives nécessaires ont été adoptées, mais nous avons l'impression que ce sont les grandes sociétés plutôt que les petites qui vont bénéficier de cette initiative.

Senator Tkachuk: They are going to charge on the basis of risk for the deposit insurance?

Mr. Soloway: Yes. As I understand it, they have a rating system in which there will be four categories. If you are in the highest category, you pay the lowest premium; and if you are in the fourth category, you pay the greatest premium. There will be various gradations in between, such as A, B, C, or D. If you are a D, you pay the highest premium, while if you are an A, you pay the lowest. I think in large part, the rating system analysis will be skewed in favour of the larger institutions, which can always go to the market for more capital.

It does not mean the small companies cannot be in the business, but it makes it much more difficult.

Senator Tkachuk: On what will they base that?

Mr. Soloway: They have a rating system that they have done a lot of work on.

Senator Tkachuk: I realize that, but assessment of risk is based on such things as whether the institution or individual has declared bankruptcy in the past, did not pay bills, and so on. How will they assess risk? Will it be on what business the bank or trust company is in? For example, will they say that agriculture is risky so, if you deal in agriculture, you pay more?

Mr. Soloway: I am sorry I do not have it here, but they have a number of categories in the 60 per cent of quantitative, such as, if you have more than a certain percentage of your portfolio in residential mortgages, that is a plus. If you are too highly concentrated in certain areas or certain businesses, that is a negative. If you have certain industry exposure, that is a negative. There are 20 or 30 different tests.

They put out an explanatory booklet. The changes were in response to political pressures for co-insurance a few years ago.

That resulted in the risk-rated system. Our position has always been that, if the company is in good standing with the regulator, that should be sufficient and everybody should be charged the same.

There also is the 40 per cent that is not quantitative but almost entirely subjective. That part is very difficult for us because the regulators can suggest — and for good reason — that we are not as strong as one of the five chartered banks.

There are good reasons why they could rate a small company, such as any one of the three of us here, differently from a chartered bank. That is one area where we do not think it helps the small companies.

Senator Tkachuk: Well, the bigger they are, the harder they fall too.

Le sénateur Tkachuk: Les cotisations d'assurance-dépôts dépendraient donc du risque?

M. Soloway: Oui. Si j'ai bien compris, la SADC a un système d'évaluation à quatre catégories. Dans la plus élevée, vous payez la prime la plus basse, mais si vous vous classez dans la quatrième, vous payez la prime la plus élevée. Il y aurait différentes classes, par exemple, A, B, C et D. Dans la catégorie D, on vous imposerait la prime la plus élevée, tandis que dans la catégorie A, on vous facturerait la moins élevée. Je crois, dans une grande mesure, que le système d'évaluation sera biaisé en faveur des grandes institutions, qui peuvent toujours trouver du capital supplémentaire sur le marché.

Cela n'empêchera pas les petites sociétés de fonctionner, mais ce sera moins facile.

Le sénateur Tkachuk: Sur quoi les cotisations se baseront-elles?

M. Soloway: La SADC a un système d'évaluation sur lequel elle a beaucoup travaillé.

Le sénateur Tkachuk: Je comprends cela, mais l'évaluation des risques se base sur des choses telles que les faillites antérieures, la régularité dans le paiement des factures, et cetera. Comment vont-ils évaluer les risques? Est-ce que cela dépendra du secteur dans lequel la banque ou la société de fiducie travaille? Par exemple, diront-ils que l'agriculture comporte des risques et, par conséquent, que si vous traitez avec des agriculteurs, vous devez payer davantage?

M. Soloway: Je regrette, je n'ai pas le document ici. La SADC a un certain nombre de catégories dans les 60 p. 100 de rubriques quantitatives. Par exemple, si votre portefeuille comporte plus qu'un certain pourcentage d'hypothèques domiciliaires, c'est un avantage. Si vos affaires sont trop concentrées dans certains domaines ou certains secteurs, c'est un inconvénient. Si vous vous occupez de certaines industries, c'est un autre inconvénient. Il y a au total 20 ou 30 tests différents.

La SADC a publié une brochure explicative. Les changements font suite aux pressions politiques qui s'étaient exercées en faveur de la coassurance il y a quelques années.

Cela a abouti au régime fondé sur le risque. Nous avons toujours été d'avis que, si une société se conforme aux exigences de réglementation, cela devrait suffire et tout le monde devrait payer les mêmes cotisations.

Il ne faut pas oublier non plus les 40 p. 100 de rubriques qualitatives, qui sont presque entièrement subjectives. Cette partie est très difficile pour nous parce que les responsables de la réglementation peuvent soutenir — avec raison d'ailleurs — que nous ne sommes pas aussi forts que l'une des cinq banques à charte.

Il y aurait beaucoup de raisons d'attribuer à une petite société, comme celles que nous dirigeons tous les trois, une cote différente de celle d'une banque à charte. Voilà un aspect qui, à mon avis, n'aide pas les petites sociétés.

Le sénateur Tkachuk: Eh bien, plus elles sont grandes et plus leur chute fait mal.

Mr. Soloway: They may be too big to fail.

The Chairman: Gentlemen, thank you very much for your assistance.

Our next witness is Mr. Fred White, the president of First Annapolis, which is a Washington-based, or I guess technically, Maryland-based consulting company.

Mr. Frederick A. White, President, First Annapolis: I am the president of an U.S.-based consulting firm specializing in financial services, especially electronic banking products such as credit cards.

I come before your committee today to share my views on the competitive challenges that Canadian banks do face, and will face, in the credit card business. Although my prepared remarks focus on credit cards, I believe many of the issues, many of the same lessons, also apply to other product areas.

In the past several years, our consulting firm has been closely following the Canadian credit card industry. It is a very natural growth opportunity, both for consulting firms like us, but also for U.S.-based credit card companies and other financial services specialists in the U.S.

Over three years ago, we advised our Canadian clients to very quickly escalate their level of investment in the credit card business to prepare them for the heightened level of competition that would come from the U.S. credit card specialists. Today, three years later, we believe Canadian banks are at a distinct disadvantage against the leading U.S. credit card specialists, and I emphasize the word "specialists."

In our view, the Canadian banks simply lack the scale or the required depth of specialization to compete effectively against these new market entrants in this highly specialized business. Although the Canadian market is certainly competitive, it simply has not experienced the intense level of competition that prompted the growth of a small number of very aggressive U.S.-based companies.

The ones I will highlight specifically are MBNA, First USA, and Capital One; although there are some others as well. During this decade, the U.S. market has evolved into an almost Darwinian survival of the fittest, where many of the clients we previously served simply are not in this industry any more.

Until recently, the Canadian credit card business was fairly similar to what the U.S. market looked like about a decade ago, when nearly every bank could be successful and profitable in credit cards. In fact, credit cards earned well above industry-required rates of return.

It was one of the most attractive product areas. However, the U.S. markets experienced an increasingly intense round of price competition and an astounding number of offers of credit during the 1990s. There were about 3 billion offers of credit card credit to about 110 million households.

M. Soloway: Elles sont peut-être trop grandes pour tomber.

Le président: Messieurs, je vous remercie beaucoup de votre aide.

Notre témoin suivant est M. Fred White, président de First Annapolis, société d'experts-conseils ayant son siège à Washington ou, plus exactement, au Maryland.

M. Frederick A. White, président, First Annapolis: Je suis président d'un cabinet d'experts-conseils basé aux États-Unis et spécialisé dans les services financiers, surtout les produits bancaires électroniques comme les cartes de crédit.

Je suis venu aujourd'hui pour partager avec vous mon point de vue sur les défis concurrentiels que les banques canadiennes doivent et devront affronter dans le secteur des cartes de crédit. Bien que mes observations écrites soient concentrées sur les cartes de crédit, je crois que beaucoup des questions et beaucoup des leçons s'appliquent également dans d'autres secteurs de produits.

Au cours des quelques dernières années, notre cabinet a suivi de près le secteur canadien des cartes de crédit. C'est une occasion très naturelle de croissance tant pour des bureaux d'experts-conseils comme le nôtre, que pour les sociétés américaines de cartes de crédit et d'autres spécialistes en services financiers des États-Unis.

Il y a plus de trois ans, nous avions conseillé à nos clients canadiens d'accélérer rapidement leur niveau d'investissement dans le secteur des cartes de crédit afin de se préparer à la concurrence plus intense qui viendrait des spécialistes américains de ce secteur. Aujourd'hui, trois ans plus tard, nous croyons que les banques canadiennes sont clairement désavantagées par rapport aux grands spécialistes américains des cartes de crédit — et j'insiste sur le mot «spécialistes».

À notre avis, les banques canadiennes n'ont pas la taille et le niveau requis de spécialisation pour livrer une concurrence efficace aux nouveaux venus dans ce secteur hautement spécialisé. Bien que le marché canadien soit certainement concurrentiel, il n'a tout simplement pas connu le niveau de concurrence qui a suscité la croissance d'un petit nombre de sociétés américaines particulièrement dynamiques.

Je parlerai en particulier de quelques sociétés, MBNA, First USA et Capital One, bien qu'il y en ait d'autres. Au cours de cette décennie, le marché américain a évolué vers la survie quasi darwinienne des plus aptes. En effet, beaucoup des clients que nous avions servis antérieurement ont tout simplement disparu.

Jusqu'à récemment, le secteur canadien des cartes de crédit était très semblable à celui qu'il y avait aux États-Unis il y a dix ans. À ce moment, presque toutes les banques pouvaient réussir et tirer des bénéfices des cartes de crédit. En fait, ce secteur rapportait un taux de rendement nettement supérieur à celui de l'ensemble de l'industrie.

C'était l'un des secteurs de produits les plus attrayants. Toutefois, les marchés américains ont connu, dans les années 90, une concurrence de plus en plus féroce dans le domaine des prix et se sont caractérisés par un nombre extraordinaire d'offres de crédit: environ 110 millions de ménages ont en effet reçu près de trois milliards d'offres de cartes de crédit.

This year, the number of offers is running somewhat ahead of that, and we see no signs that these trends are abating. Just to give you some examples of the price competition, we currently see fixed rates of interest on credit cards as low as 9.9 per cent. We see "teaser" rates, promotional interest rates, of as low as zero per cent being offered for up to six months to induce customers to switch their balances.

This has been a mixed blessing, but for the public, by and large, it has been a very positive trend. Intensifying competition has forced credit card issuers to innovate and improve their business practices. The industry has become extremely high-tech. All the successful credit card companies have had to make quite large investments in capital, in systems as well as in highly skilled human resources, so that they can better predict consumer risk profiles and develop more sophisticated strategies such as risk-based pricing.

Technical disciplines such as data mining techniques and statistically based analysis are now at the heart of the credit card business in the U.S. These techniques are used to identify and target and expand existing customer bases by attempting to cherry-pick or skim the most profitable customers from larger or weaker competitors.

A number of the most aggressive competitors in the U.S., the same companies now entering the Canadian market, have made investments in technology, talented people, and new account acquisition marketing, quite disproportionate to the industry averages.

These specialists have invested at levels that very few even of the major U.S. banks feel they can justify in a single line of business. Just to give you one example, Capital One, which is insignificant compared to the major U.S. banks, and only the eighth largest credit card issuer in the United States, spent over U.S.\$200 million last year to acquire new customers from other competitors. They and MBNA and First U.S.A., now part of Bank One, are all spending at or above those levels in 1998, as the competition continues.

The exceptional growth of these aggressive competitors, along with, in some cases, bank mergers, has caused the U.S. credit card business to become more concentrated, although perhaps lower numbers than you would see in Canada. In the last eight or nine years, the top 10 credit card companies have gone from about 45 per cent of market share to approaching 75 per cent, and we expect them to represent probably 85 per cent within the next two or three years.

In the U.S. at least, this consolidation of product line has been a very positive thing for the public. It has stimulated product innovation and operational and process efficiencies that have created consumer value, both in product features and in pricing

Cette année, le nombre d'offres est encore un peu supérieur à cela et rien ne nous indique que la tendance se modifiera. Je vais vous donner quelques exemples de la concurrence qui s'exerce dans le domaine des prix. Certaines cartes offrent un taux d'intérêt fixe aussi bas que 9,9 p. 100. On voit en outre des «aguiches» offrant du crédit sans intérêt pendant six mois pour inciter les clients à transférer leur solde.

Cette situation n'avait pas que des avantages mais, pour les consommateurs, elle a été, dans l'ensemble, extrêmement positive. L'intensification de la concurrence a forcé les sociétés de cartes de crédit à innover et à améliorer leurs pratiques d'affaires. L'industrie a adopté des méthodes technologiques hautement perfectionnées. Toutes les sociétés de cartes de crédit qui ont réussi ont dû faire des investissements très importants en capital, en systèmes ainsi qu'en main-d'oeuvre hautement qualifiée, pour être à même de prédire les profils de risque des consommateurs et d'élaborer des stratégies perfectionnées telles que la fixation des prix en fonction du risque.

Les disciplines techniques telles que les méthodes d'exploitation des données et l'analyse statistique sont maintenant au coeur du secteur américain des cartes de crédit. Ces techniques servent à déterminer, à cibler et à développer les bassins de clientèle existants grâce à des tentatives d'écramage destinées à enlever les clients les plus lucratifs à des concurrents plus grands ou plus faibles.

Un certain nombre de sociétés américaines les plus agressives — ce sont celles qui s'établissent actuellement sur le marché canadien — ont fait des investissements en technologie, en personnel compétent et en acquisition de nouveaux clients, qui sont tout à fait disproportionnés par rapport aux moyennes de l'industrie.

Ces spécialistes ont investi à des niveaux que très peu, même dans le secteur des grandes banques américaines, pensent pouvoir justifier dans un seul domaine d'affaires. Je vais vous donner un exemple. Capital One, entreprise insignifiante à comparer aux grandes banques américaines, qui ne se classe d'ailleurs qu'au huitième rang des sociétés américaines de cartes de crédit, a dépensé plus de 200 millions de dollars US l'année dernière pour enlever des clients à des sociétés concurrentes. Capitale One, de même que MBNA et First USA, qui fait maintenant partie de Bank One, dépensent toutes à ces niveaux ou à des niveaux supérieurs en 1998, tandis que la concurrence se poursuit.

La croissance exceptionnelle de ces concurrents agressifs — de même dans certains cas que les fusions de banques — a provoqué une certaine concentration dans le secteur américain des cartes de crédit, même si les nombres sont peut-être plus bas qu'au Canada. Il y a huit ou neuf ans, les dix plus grandes sociétés de cartes de crédit détenaient environ 45 p. 100 du marché. Aujourd'hui, elles sont proches de 75 p. 100 et nous nous attendons à ce qu'elles atteignent probablement 85 p. 100 d'ici deux ou trois ans.

Aux États-Unis au moins, ce regroupement des gammes de produits a été très positif pour les consommateurs. En effet, il a stimulé l'innovation ainsi que l'efficacité dans les opérations et les procédés, ce qui a engendré une valeur ajoutée, sous forme tant de

and in service quality, all of which were identified as key goals by the MacKay task force, and are obviously good for the public.

Today in the States, consumers have far greater access to credit, probably too much some would say, and at substantially lower interest rates. They shop around for the best deal, and take advantage of very popular value-based and reward products, of which there is an almost mind-numbing variety today.

In search of growth, these same U.S. credit card specialists have begun to replicate their strategies in other foreign markets; indeed, they increasingly view the U.K. and Canada as simply additional zip codes for their solicitation efforts.

Looking briefly at the U.K. experience, although the banks there currently still dominate, the U.S. credit card issuers have been able to achieve about a 7 per cent market share so far. We expect the numbers to escalate rapidly as some of the additional U.S. companies begin to gear up their operations, and in most cases offer significantly lower interest rates than the established banks feel they can afford.

Of course, we see the same companies coming to Canada. Based on our work in the U.S., and to a lesser extent in Canada, we see that these companies have a distinct advantage in areas necessary for competitive success in credit cards. Specifically, they have expertise in many of the database techniques and statistically based risk assessment, and even the more sophisticated marketing and account acquisition tactics, all of which require significant investments.

Although the Canadian banks are quite large by world standards in terms of overall assets, in the credit card business, they are actually quite small compared to the U.S. specialists now entering your market.

Just to give you one example, Bank One, one of the largest U.S. banks, has recently announced plans to enter the Canadian credit card markets. Bank One has about four times the market capitalization of CIBC. If you look at their credit card business as compared to CIBC, including their recent acquisition of First Chicago and the credit card specialist First USA last year, they have about 12 times as many credit cards as CIBC. If you measure it by dollars of purchase volume, they are about five times larger. Obviously this applies to all the other major Canadian banks as well.

Looking at the other U.S. specialists, including MBNA and Capital One, the stock markets have also very positively endorsed their strategies. MBNA, a company with balance sheet assets only about a fifth the size of the major Canadian banks, has a market

caractéristiques de produits que de prix moins élevés et d'une meilleure qualité de service. Or le groupe de travail MacKay a déterminé que ces éléments représentaient des objectifs clés, évidemment avantageux pour le public canadien.

Aujourd'hui, aux États-Unis, les consommateurs ont un accès infiniment plus grand au crédit — peut-être trop, diront certains — à des taux d'intérêt sensiblement moindres. Ils se renseignent pour trouver les meilleurs prix et tirent parti de produits avantageux et de récompenses très populaires, dont il existe aujourd'hui une extraordinaire variété.

Constamment à la recherche de croissance, ces mêmes spécialistes américains des cartes de crédit ont commencé à appliquer leurs stratégies à d'autres marchés étrangers. En fait, ils considèrent de plus en plus le Royaume-Uni et le Canada comme des séries supplémentaires de codes postaux à inclure dans leurs efforts de sollicitation.

Jetons un bref coup d'oeil au marché britannique. Bien que les banques, là-bas, continuent à dominer, les sociétés américaines de cartes de crédit ont réussi à accaparer environ 7 p. 100 du marché. Nous nous attendons à ce que ce chiffre augmente rapidement à mesure que d'autres sociétés entreprennent leur campagne, offrant dans la plupart des cas des taux d'intérêt nettement inférieurs à ce que les banques établies pensent pouvoir se permettre.

Bien sûr, les mêmes sociétés viennent s'établir au Canada. D'après les travaux que nous avons réalisés aux États-Unis et, dans une moindre mesure, au Canada, nous croyons que ces sociétés ont un avantage certain dans des domaines essentiels au succès concurrentiel au sein du secteur des cartes de crédit. Plus particulièrement, elles ont de l'expertise dans beaucoup des techniques de bases de données et d'évaluation statistique fondée sur le risque et même dans les tactiques très perfectionnées de marketing et d'acquisition de clients, qui nécessitent toutes d'importants investissements.

Bien que, d'après les normes mondiales, les banques canadiennes soient assez importantes sur le plan de l'actif total, elles sont en fait assez petites, dans le secteur des cartes de crédit, à comparer aux spécialistes américains qui s'établissent actuellement sur votre marché.

Je vais vous donner un exemple. Bank One, l'une des plus grandes banques américaines, a récemment annoncé qu'elle avait l'intention de s'établir sur le marché canadien des cartes de crédit. Bank One a environ quatre fois la valeur boursière de la CIBC. Si on la compare à la CIBC sur le plan des cartes de crédit, en tenant compte de sa récente acquisition de First Chicago et du rachat, l'année dernière, du spécialiste des cartes de crédit First USA, Bank One a environ douze fois plus de cartes de crédit en circulation que la CIBC. Si on mesure d'après le volume des achats, elle est environ cinq fois plus importante. Bien entendu, cela s'applique également aux autres grandes banques canadiennes.

En considérant les autres spécialistes américains, y compris MBNA et Capital One, on constate que les marchés boursiers ont très favorablement accueilli leur stratégie. MBNA, société dont le bilan mentionne un actif s'élevant seulement à un cinquième de

capitalization exceeding that of any Canadian bank. Capital One, a smaller but high-growth competitor, is also on its way to exceeding the market capitalization of any of the Canadian banks.

In order to satisfy the stock market's desire to sustain the high-priced earnings multiples these companies have achieved, they are constantly looking for expansion markets and you are very much dead centre on their radar screens. I agree with the MacKay Task Force's assessment that Canadian consumers will probably be well-served by this, and by a dynamic, competitive marketplace open to the world. Based on the U.S. experience, I think the public will be better off.

However, having opened your borders to the foreign specialists, you run the risk of having this major line of business dominated by foreign-based companies, simply because your domestic banks will have a difficult time competing, primarily on their ability to achieve a comparable scale.

Although I am speaking of credit cards, I think that in the U.S., at least, our experience is that the competitive battle is increasingly being fought product line by product line. Credit cards, as the consumer's preferred method of borrowing and repayment, are an extremely telling example. Like mutual funds and other products, the business increasingly lends itself to a non-community-based, remote distribution that allows the emergence of these category killers.

The Chairman: Thank you. I want to ask you two very quick questions.

In your brief, I am unclear whether the economies of scale in the business are driven by the ability to segment the market so finely, that is to say, not all the way to the ultimate segment of one, but clearly in that direction, or is it driven by technology? Is there something unique? I understand the technology also makes the segmentation possible, but that aside, is the technology of the U.S. monoline credit card businesses different from the technology of Canadian credit card companies?

Mr. White: In theory, any company can get similar core data processing services. A lot depends on the expertise in applying the technology to these challenges.

The Chairman: Which is really the market segmentation issue.

Mr. White: The market segmentation, and specifically the risk management aspects of it.

The Chairman: Okay, which I took as part of the —

Mr. White: In credit cards, that is obvious.

celui d'une grande banque canadienne, a une valeur boursière qui dépasse celle de n'importe quelle banque canadienne. Capital One, concurrent plus petit mais à croissance plus élevée, est également en voie de dépasser la valeur boursière des banques canadiennes.

Afin de satisfaire l'appétit des marchés boursiers pour des coefficients de capitalisation toujours plus élevés, ces sociétés recherchent constamment des marchés d'expansion et vous êtes en plein centre de leurs écrans radars. Je suis d'accord avec le groupe de travail MacKay quand il dit que les consommateurs canadiens profiteront probablement de ce phénomène ainsi que d'un marché dynamique et concurrentiel ouvert sur le monde. D'après l'expérience américaine, je crois que le public en bénéficiera.

Cependant, ayant ouvert vos frontières aux spécialistes étrangers, vous courez le risque de voir le grand secteur des cartes de crédit dominé par les sociétés étrangères, tout simplement parce que les banques canadiennes auront de la difficulté à leur faire la concurrence, surtout du fait qu'elles ne pourront pas fonctionner à une échelle comparable.

Bien que je n'aie parlé que de cartes de crédit, je dois vous dire qu'aux États-Unis, d'après notre expérience, la bataille de la concurrence se livre de plus en plus ligne de produits par ligne de produits. Les cartes de crédit, moyen privilégié d'emprunt et de remboursement des consommateurs, constituent un exemple très révélateur. Comme les fonds communs de placement et d'autres produits, le secteur se prête de plus en plus à une distribution à distance, non basée sur la collectivité, qui privilégie ces sociétés hautement spécialisées.

Le président: Merci. J'ai juste deux questions très rapides à poser.

Je n'ai pas bien compris, en lisant votre mémoire, si les économies d'échelle du secteur découlent de la possibilité de segmenter le marché à un niveau extrêmement fin — peut-être pas jusqu'au niveau d'un consommateur unique, mais clairement à un très haut degré — ou si elles sont dues à la technologie? Y a-t-il là quelque chose de très particulier? Je crois également comprendre que la technologie rend la segmentation possible mais, cela mis à part, est-ce que la technologie des spécialistes américains des cartes de crédit diffère de celle des sociétés canadiennes de cartes de crédit?

M. White: En principe, n'importe quelle société peut obtenir des services de traitement de données de base à peu près semblables. Beaucoup dépend de l'expertise avec laquelle on applique la technologie à ces défis.

Le président: Ce qui revient en fait à cette question de segmentation du marché.

M. White: La segmentation du marché et, plus particulièrement, les aspects de gestion du risque qui en font partie.

Le président: D'accord, c'est ce que j'ai inclus...

M. White: Dans le domaine des cartes de crédit, cela est évident.

The Chairman: Okay. The second question is, could Canadian companies buy these services via outsourcing?

Mr. White: No.

The Chairman: Why not?

Mr. White: The ones that are really at the heart of the competitive strategies are not available from a third-party vendor, at least not on an integrated basis.

The Chairman: They will not supply them as a third-party vendor.

Mr. White: The major U.S. specialists, MBNA and First USA, for example, do operate agent bank programs what are referred to as "agent bank programs," where a small bank may issue a credit card where all of the actual work is done by MBNA, but nearly all of the profit accrues to MBNA as well. To them, it is simply another marketing challenge.

The Chairman: You can outsource, but the fees are big.

Mr. White: The other guy makes all the money.

The Chairman: How did they manage to get 7 per cent of the U.K. market? I know a fair amount about marketing segmentation, and if it were well driven, I would have expected them to do better. Is there something about the value structure in the U.K. which would make a model based on a U.S. value structure, which is the way the segmentation is driven, not applicable in the U.K. but quite applicable in Canada?

Mr. White: I think the primary reason it is that low in the U.K. is the competitors are still in the fairly early stages of their market penetration. The experience to date shows these companies are very much transporting U.S.-based tactics, which appear to be working quite effectively.

That has also been Citibank's experience in issuing credit cards in over 40 countries around the world. By and large, they have followed fairly aggressive U.S. tactics, and have found those to work quite successfully in a wide variety of cultures and economic situations.

The Chairman: Thank you. By the way, are you working for any of the Canadian banks?

Mr. White: I certainly have Canadian clients. I am here today at my own expense and on my own initiative.

Senator Kelleher: Some of the tier-one bank chairmen who have appeared before us have already confirmed what you have indicated, that the credit card business is becoming increasingly competitive and that their market will be diminishing.

What is the bottom line in all of this for me as a Canadian consumer? For example, does this mean that I will have to give up my CIBC Visa card and pick up a card from one of these U.S. issuers; or do you think it is possible that one of these companies, by dint of competition, will join up with CIBC? What is your prognostication?

Le président: D'accord. Ma seconde question est la suivante: est-ce que les sociétés canadiennes peuvent acheter ces services à contrat?

M. White: Non.

Le président: Pourquoi?

M. White: Les services qui sont vraiment au coeur des stratégies de concurrence ne sont pas disponibles chez des tiers, du moins pas dans une forme intégrée.

Le président: Ces sociétés ne fourniraient donc pas les services par l'intermédiaire de tiers.

M. White: Les grands spécialistes américains, MBNA et First USA, par exemple, ont ce qu'on appelle des «programmes de banques associées», dans le cadre desquels une petite banque émet une carte de crédit tandis qu'ils font eux-mêmes tout le travail. Toutefois, ils empochent aussi presque tous les bénéfices. Pour les spécialistes, ce n'est qu'une autre forme de marketing.

Le président: On peut donc obtenir les services à contrat, mais les frais sont très importants.

M. White: C'est l'autre partie qui garde tout le bénéfice.

Le président: Pourquoi ces spécialistes n'ont-ils réussi à obtenir que 7 p. 100 du marché britannique? J'ai quelques connaissances dans le domaine de la segmentation du marché et je sais que, si c'est bien fait, on peut s'attendre à de meilleurs résultats. Y a-t-il quelque chose dans la structure des valeurs du Royaume-Uni qui ferait qu'un modèle fondé sur une structure de valeurs américaine — c'est ainsi que fonctionne la segmentation — ne serait pas applicable au Royaume-Uni, mais le serait au Canada?

M. White: Je crois que la principale raison pour laquelle la part de marché au Royaume-Uni est aussi basse, c'est que les concurrents n'en sont encore qu'aux premiers stades de la pénétration du marché. L'expérience acquise jusqu'ici montre que ces sociétés appliquent des tactiques essentiellement américaines, qui semblent très bien fonctionner.

Citybank a eu la même expérience en émettant des cartes de crédit dans plus de 40 pays du monde. Dans l'ensemble, elle a adopté des tactiques américaines assez agressives et a constaté qu'elles étaient très efficaces dans une multitude de cultures et de situations économiques.

Le président: Merci. Soit dit en passant, travaillez-vous pour l'une des banques canadiennes?

M. White: J'ai bien sûr des clients canadiens. Toutefois, je suis ici aujourd'hui à mes frais et de ma propre initiative.

Le sénateur Kelleher: Les présidents de quelques banques de premier rang qui ont comparu devant nous ont déjà confirmé ce que vous venez de dire, à savoir que le secteur des cartes de crédit devient de plus en plus concurrentiel et que leur marché rétrécit.

Mais quel est le résultat final de tout cela pour moi, consommateur canadien? Par exemple, est-ce que je vais devoir renoncer à ma carte VISA de la CIBC pour adopter la carte de l'une de ces sociétés américaines? Ou bien l'une de ces sociétés pourrait-elle, dans le cadre de sa stratégie de concurrence, s'associer à la CIBC? Que prévoyez-vous?

Mr. White: First, you will not be forced to give up your CIBC card. Like U.S. consumers, you will vote with your feet and you will have an increasing array of product offers. You will probably select for yourself which ones to use. Over time, I would see that shifting in favour of the U.S. competitors.

Yes, I do think that there is some opportunity for alliances, perhaps between Canadian banks and U.S. credit card specialists. We have seen this happen with smaller financial institutions in the U.S. that have been unable to compete effectively on a standalone credit card business. When that happens, however, the expertise, and most of the profits and revenue, accrue to the specialty partner.

In your example, the Canadian bank would be very much the junior partner, and as a matter of public policy, it might be undesirable to have such a key segment dominated by foreign banks, which I think is the risk.

Senator Kelleher: I do not disagree with your statement, so do you have any recommendations on minimizing that risk for Canada and Canadian consumers?

Mr. White: Again, looking at the scale of your banks, I think strategies that both encourage competition, but also allow the banks to get larger in this business, would be favourable for Canada as a whole. I do not have any specific representations for you, sir.

Senator Kelleher: Assuming that the mergers are not permitted, is there anything that we can or should do in order to retain some modicum of control over the credit card business?

Mr. White: If the two pending mergers were not approved, I think competitive conditions would, if regulatory permission were forthcoming, almost force those companies to look at somehow merging or pooling their credit card businesses separately from the banks themselves. Exactly how that would work, I do not know.

Senator Callbeck: Mr. White, you spoke about the tremendous competition in the United States in the credit card business and the resultant drop in interest rates. I am particularly interested in the method of calculating interest.

I always assumed that when you had a credit card, your interest was charged on your outstanding balance, but this is not the case with some of our major credit cards in Canada. For example, if you get your statement at the end of the month and you owe \$5,000 and you pay \$2,500, your outstanding balance is \$2,500. I think that is what you should be charged interest on, but you will find, when you get the next statement, that they charge you on the full \$5,000 because you have not paid it off in full.

M. White: Tout d'abord, personne ne vous forcera à renoncer à votre carte CIBC. Comme les consommateurs américains, vous recevrez un nombre croissant d'offres de produits parmi lesquels vous allez choisir. Avec le temps, j'ai l'impression que les gens s'orienteront vers les concurrents américains.

Oui, je crois qu'il y a des possibilités d'alliance, peut-être entre des banques canadiennes et des spécialistes américains des cartes de crédit. Nous avons vu cela dans le cas de petites institutions financières des États-Unis, qui auraient été incapables de livrer toutes seules une concurrence efficace dans le secteur des cartes de crédit. Lorsque cela se produit, cependant, l'expertise et la plus grande partie des recettes et des bénéfices reviennent aux spécialistes.

Dans votre exemple, la banque canadienne serait toujours le partenaire mineur. Sur le plan de la politique publique, il serait sans doute peu souhaitable qu'un secteur aussi important soit dominé par des banques étrangères. C'est là, à mon avis, qu'est le risque.

Le sénateur Kelleher: Je suis plus ou moins de votre avis. Avez-vous donc des recommandations à formuler afin de minimiser ce risque pour le Canada et les consommateurs canadiens?

M. White: Compte tenu de la taille de vos banques, je crois que des stratégies qui encourageraient la concurrence, mais permettraient en même temps aux banques de s'étendre dans ce secteur seraient favorables pour l'ensemble du Canada. Je n'ai cependant pas de recommandations précises à formuler.

Le sénateur Kelleher: En supposant que les fusions soient interdites, y a-t-il quelque chose que nous pourrions ou devrions faire pour maintenir un certain contrôle sur le secteur des cartes de crédit?

M. White: Si les deux grands projets de fusion étaient rejetés, je crois que la concurrence forcerait les banques, encore une fois si la réglementation le leur permet, de trouver un moyen de fusionner ou de mettre en commun leurs services de cartes de crédit, dans le cadre d'entités distinctes des banques elles-mêmes. Je ne pourrais cependant pas vous dire de quelle façon exacte cela pourrait se faire.

Le sénateur Callbeck: Monsieur White, vous avez parlé de la concurrence acharnée qui se livre aux États-Unis dans le secteur des cartes de crédit et de la baisse correspondante des taux d'intérêt. Je m'intéresse particulièrement à la méthode de calcul de l'intérêt.

J'ai toujours supposé, lorsqu'on a une carte de crédit, que l'intérêt était calculé sur le solde impayé, mais ce n'est pas ainsi que procèdent certaines de nos grandes cartes de crédit au Canada. Par exemple, si vous recevez votre relevé à la fin du mois et que vous devez 5 000 \$, puis que vous fassiez un versement de 2 500 \$, votre solde impayé est de 2 500 \$. J'estime que c'est sur ce montant qu'on devrait calculer l'intérêt, mais on constate, en recevant le relevé suivant, que l'intérêt a été calculé sur le plein montant de 5 000 \$ parce qu'on n'a fait pas un remboursement complet.

In the United States, is there a lot of competition in that area? We had Capital One before us, and when I asked them the question, they said that they charged on the average balance for the month, so I would like to know your view of the situation.

Mr. White: When they said they charged on the average balance, in your example they would have charged you for the full \$5,000 balance, although there are some nuances in the way average balances are calculated. Certainly we have "truth in lending" laws in the United States that present some relatively good guidelines on how that should be done.

By and large, the common business practice is exactly as you described. If you do not pay in full when you receive your statement, then you will pay interest on the full amount of the balance over that statement period.

Now, it is the business of a credit card lender to make money by lending money. They did, in fact, lend you the average balance over that period, and if you pay in full, you have received free credit for that amount of time. However, to compensate for that, if you do not pay in full, you really did borrow the \$5,000 for that period of time. Obviously, that depends on the timing of the purchases, but if that was the average over that period of time, I think it is fairly legitimate that that is the amount you pay interest on.

In the U.S., most of the competition has centred on the annual percentage rates, not on grace periods or the way in which balances are calculated. I think from a consumer's point of view, you can end up at the same place. Competition on interest rates has been easier for companies to advertise and for consumers to understand. From the consumer's point of view, if you are not paying in full, you are getting a far better deal in the U.S. today than five or 10 years ago, regardless of how they calculate the balance.

Senator Callbeck: I have a question about the chart you presented on Canadian card issuers. I notice that the Canadian Imperial do billions of dollars of business in terms of volume, yet they have issued far fewer cards than the Royal and the Bank of Montreal and Toronto Dominion. Why is it that with 4.3 million cards, the Canadian Imperial Bank has such volume? Is it because of their targeting?

Mr. White: The chart might have been more meaningful if it had shown each bank's outstanding loans. The CIBC does have higher purchase volume per card. Banks also measure what they count as an "active" card in different ways. I believe we would see a somewhat different ranking if we looked at the outstanding loans, but this was the only way I could make it comparable to the U.S. banks.

Senator Callbeck: I assumed it was the outstanding loans.

Mr. White: Yes. This is the annual purchase volume.

Aux États-Unis, y a-t-il beaucoup de concurrence dans ce domaine? Nous avons reçu des représentants de Capital One. Lorsque je leur ai posé la question, ils ont répondu qu'ils calculaient l'intérêt sur le solde mensuel moyen. J'aimerais connaître votre opinion sur cette question.

M. White: Même s'ils vous ont dit qu'ils calculaient l'intérêt sur le solde moyen, dans votre exemple, ils l'auraient fait porter sur le plein solde de 5 000 \$, bien qu'il y ait quelques nuances dans la façon dont les soldes moyens sont établis. Bien sûr, nous avons aux États-Unis des lois qui imposent aux prêteurs de «dire la vérité» et qui renferment d'assez bonnes lignes directrices sur la façon dont cela devrait se faire.

Dans l'ensemble, la façon courante de procéder est exactement celle que vous venez de décrire. Si on ne rembourse pas le plein montant du relevé, l'intérêt est alors calculé sur ce plein montant pour la période couverte par le relevé.

Il ne faut pas perdre de vue que les émetteurs de carte de crédit ont pour objectif de gagner de l'argent en en prêtant. En fait, ils vous ont bel et bien prêté le solde moyen pour cette période. Si vous remboursez le plein montant, vous aurez obtenu du crédit gratuit pour la période. Toutefois, si vous ne remboursez pas le plein montant, vous aurez quand même emprunté 5 000 \$ pendant cette période. Cela dépend évidemment du moment où vous avez fait vos achats, mais si c'est bien la moyenne pour la période, je crois qu'il est assez légitime que l'intérêt soit calculé sur le plein montant.

Aux États-Unis, la concurrence est essentiellement axée sur le taux d'intérêt annuel, pas sur la période de grâce ou la façon de calculer les soldes. Pour les consommateurs, on aboutit au même point. La concurrence portant sur les taux d'intérêt se prête mieux aux annonces publicitaires. Elle est aussi plus facile à comprendre pour le public. Pour un consommateur qui ne paie pas le plein montant du relevé, la situation aux États-Unis est beaucoup plus favorable aujourd'hui qu'elle ne l'était il y a cinq ou dix ans, indépendamment de la façon dont le solde est calculé.

Le sénateur Callbeck: J'ai une question sur le graphique que vous avez présenté au sujet des émetteurs canadiens de cartes de crédit. Je remarque que la CIBC a un volume d'affaires qui se chiffre en milliards de dollars. Pourtant, elle a émis beaucoup moins de cartes que la Banque Royale, la Banque de Montréal ou la Toronto-Dominion. Pourquoi, avec seulement 4,3 millions de cartes, la CIBC a-t-elle un tel volume? Est-ce à cause de son ciblage?

M. White: Le graphique aurait eu plus de sens s'il avait montré le montant des prêts en cours de chaque banque. La CIBC a effectivement un plus grand volume d'achats par carte. Par ailleurs, les banques ont différents moyens de compter ce qu'elles appellent des «cartes actives». Je crois que le classement aurait été différent si nous avions considéré les prêts en cours, mais c'était le seul moyen que j'avais de présenter un graphique permettant la comparaison avec les banques américaines.

Le sénateur Callbeck: Je croyais qu'il s'agissait des prêts en cours.

M. White: Oui. C'est le volume annuel des achats.

Senator Kroft: One specific question first, and then on to my particular area of interest. I understood you to say that there are no particular disadvantages to an institution focusing entirely on the credit card business; that being part of a broad-based banking operation with all the other functions does not automatically create any advantages over the monoline operator.

Mr. White: I will give you a slightly different answer today than I might have a couple of months ago, because it really depends on the availability of market funding for the loans. When the public markets are in some turmoil, as they are now, and it is more difficult to secure loans and raise wholesale funding, then I believe there is some advantage to being part of a broader financial institution.

When a lending specialist such as a credit card company has broad access to market sources of funding, that specialization creates a competitive advantage that far outweighs any benefit that there might be on the funding side.

Some U.S. companies, such as MBNA, began deposit-gathering programs to hedge against those risks. I would expect most of the credit card specialists to sustain their growth, but also to hedge their funding sources over time by broadening out into other product areas, including deposit products.

Senator Kroft: Having cleared that up, I wish to pursue the area that I am particularly interested in. You suggest there is the capacity for the large Canadian banks to take a run at this business, but you put some qualifiers or caveats on that.

We hear arguments that bank mergers are necessary to permit our Canadian banks to play in the big leagues. Yet when I look at everything you have put before us, it is difficult to see how anybody can compete with these large and probably American-based monoline institutions that dominate the market. All the indications are that that is what will happen, unless one of our large Canadian institutions gets motivated to make a commitment to this area. That does not seem to be in the cards right now and does not even really seem to be within their resources.

The credit card business is different from any other kind of banking, in that loans are made on demand. Once you receive your card, you do not have to meet any particular purpose. You add to your balance, you do not have to obtain a loan approval, you do not have to interface with anybody. You say, "I want that money," and you get it, and as long as you are in good standing, that is the way it works.

If we are satisfied that the companies in Canada offering the credit cards, providing this "utility," play by a basic set of rules that we consider proper, should we care? It seems highly unlikely that we can do much about it, but even more to the point, it is a mechanical function that goes on.

Le sénateur Kroft: Une question précise d'abord, je passerai ensuite à mon domaine d'intérêt particulier. J'ai cru vous entendre dire qu'une institution n'est pas particulièrement désavantagée si elle s'occupe exclusivement de cartes de crédit, et que le fait appartenir à un vaste ensemble bancaire polyvalent ne conférerait pas automatiquement d'avantages sur l'exploitant monoproduit.

M. White: Je vous donnerai aujourd'hui une réponse légèrement différente de celle que j'aurais donnée il y a deux mois, parce que cela dépend en réalité de la disponibilité, sur le marché, de fonds pour financer les prêts. Lorsque les marchés boursiers sont aussi tumultueux qu'ils le sont aujourd'hui, il est plus difficile d'obtenir des prêts et de trouver des fonds de gros. Dans ces circonstances, je crois qu'il y a un certain avantage à faire partie d'une vaste institution financière.

Lorsqu'un prêteur spécialisé comme une société de cartes de crédit a un vaste accès à des sources de financement, alors la spécialisation lui donne un avantage concurrentiel qui dépasse de loin tout avantage qui existerait autrement sur le plan du financement.

Quelques sociétés américaines, comme MBNA, ont récemment lancé des programmes de dépôts pour se prémunir contre de tels risques. Je m'attends à ce que la plupart des spécialistes des cartes de crédit maintiennent leur croissance mais, en même temps, protègent leurs sources de financement en étendant petit à petit leurs activités à d'autres secteurs de produits, y compris les produits de dépôt.

Le sénateur Kroft: Maintenant que nous en avons fini avec cette question, je vais pouvoir aborder le domaine auquel je m'intéresse en particulier. Vous dites que les grandes banques canadiennes ont une chance de réussir dans ce secteur, mais vous avez beaucoup de réserves à ce sujet.

On nous dit que les fusions sont nécessaires pour permettre aux banques canadiennes d'affronter les grands joueurs internationaux. Pourtant, quand je considère tout ce que vous venez de nous dire, il m'est difficile d'imaginer comment n'importe qui peut soutenir la concurrence de ces grandes institutions monoproduit probablement américaines qui dominent le marché. Tout semble indiquer que c'est cela qui va se produire, à moins que l'une de nos grandes institutions canadiennes ne veuille s'attaquer de front à ce secteur. Cela ne semble pas être prévu pour le moment et on peut d'ailleurs se demander si les banques disposent de ressources suffisantes pour le faire.

Le secteur des cartes de crédit est différent de tous les autres services bancaires, parce que tous les prêts s'y font sur demande. Une fois qu'on a reçu sa carte, on n'a à remplir aucune condition particulière. On peut augmenter son solde sans avoir à faire approuver une demande de prêt, on n'a de permission à demander à personne. On dit: «Je veux cet argent» et on l'obtient. Tant qu'on est en règle, c'est ainsi que cela se passe.

Si nous avons la certitude que les sociétés offrant ce service au Canada se conforment à une série de règles fondamentales que nous considérons appropriées, pourquoi devrions-nous nous en soucier? De toute façon, il est très improbable que nous puissions intervenir et, ce qui est plus important, ce n'est qu'une fonction mécanique qui se poursuit.

As long as they charge rates that are deemed acceptable and use the mails in a proper fashion and do not offend the laws of obscenity and other things like that, why should we be preoccupied with this issue as a matter of public policy? Why should we care whether it is an American company, a British company, or a German company providing that service? If the answer is we should not, then I have to disentangle that from my consideration of the need for larger-scale banks in Canada. It does have relevance for the merger issue, because it has been suggested to us that you have to be big enough to play in these games. If I listen to you, I am not so sure they would be able to anyway.

Mr. White: If I may give a multi-part answer to your multi-part question. I do not mean to make it seem that there are three or four credit card companies in the U.S. and nobody else is able to compete with them. We have seen a recommitment to the credit card business on the part of a few banks, with Citibank being a very large example. They were the largest in that business to begin with, and their decision is understandable. However, a medium-large regional bank called Fleet Financial bought a specialty card company and recommitted to being at least in the top tier of that business. There are some smaller ones as well, so I do not mean to make the market sound as if there are only three companies that can be successful. In the interest of the brief amount of time available for my prepared remarks, I chose to focus specifically on them.

I will give you three reasons why I think you should care. First, we are talking about a financial service business, not the manufacturing of widgets or something else that is a less integral part of any national economy. Credit cards in particular, precisely because of the convenience of writing yourself a loan and of the repayment vehicle, are becoming the dominant source of consumer credit, at least in the most developed markets. I think it would be undesirable to have credit decisions made almost entirely by foreign-based companies, unless there is a way to appropriately regulate that.

It is also a jumping off point, because it is where many investments have been made in the direct marketing of products. There are a lot of lessons learned in that business that are transportable to other financial services, and indeed to non-financial products as well.

Just to give one example, Capital One, that has testified before you and that I have mentioned several times, also sells a cellular phone service using the same direct response channels, and I think you will see MBNA and the other companies also broadening out over time.

Another reason is simply job creation. In the credit card business, most of the employees are in relatively lower paid jobs, such as customer service, collections and operations. The guts of the business driving the competitive success is in the analytic

Tant que ces sociétés imposent un taux d'intérêt que nous jugeons acceptable et se servent de la poste d'une manière appropriée, sans contrevenir aux lois sur l'obscénité ou rien de ce genre, pourquoi faudrait-il s'inquiéter de la question, dans le cadre de la politique publique? Pourquoi devrions-nous nous soucier de savoir si c'est une société américaine, britannique ou allemande qui assure le service? S'il n'y a pas lieu de s'en soucier, alors il ne faudrait pas que je tienne compte de cette question en essayant de déterminer si nous avons réellement besoin de plus grandes banques au Canada. Par ailleurs, il semble que la question ait effectivement des répercussions sur les fusions parce qu'on nous a dit qu'il faut avoir une certaine taille pour faire partie des joueurs. En vous écoutant, cependant, je ne suis pas sûr que nous y parviendrions, d'une façon ou d'une autre.

M. White: Permettez-moi de répondre en plusieurs parties à votre question. Je ne veux pas donner l'impression qu'il y a trois ou quatre sociétés de cartes de crédit aux États-Unis et que personne n'est en mesure de soutenir leur concurrence. Quelques banques, notamment la Citibank, ont recommencé à accorder un plus grand intérêt au secteur des cartes de crédit. Elles étaient au départ les plus importantes du secteur, on peut donc comprendre leur décision. Toutefois, une banque régionale de taille moyenne à grande, nommée Fleet Financial, a racheté une société spécialisée dans les cartes de crédit et a pris les mesures nécessaires pour se reclasser dans le peloton de tête du secteur. Il y a également de plus petites institutions. Je ne veux donc pas donner l'impression que ces trois sociétés sont les seules à pouvoir réussir. Comme je n'avais pas beaucoup de temps pour présenter mon exposé, j'ai choisi de me concentrer particulièrement sur ces sociétés.

Je vais vous donner trois raisons pour lesquelles je crois que vous devriez vous soucier de la situation. D'abord, nous parlons d'un secteur de services financiers, non de la fabrication de trucs et de machins quelconques qui n'auraient pas de grandes répercussions sur l'économie nationale. Les cartes de crédit en particulier, précisément à cause de la facilité avec laquelle elles permettent d'obtenir du crédit et de le rembourser, sont en train de devenir la source dominante de crédit à la consommation, du moins dans les marchés les plus développés. Je ne crois pas qu'il soit souhaitable de laisser à des sociétés étrangères le soin de prendre l'essentiel des décisions en matière de crédit, à moins de trouver des moyens appropriés de les réglementer.

Le secteur des cartes de crédit est également un tremplin, parce que c'est là que de nombreux investissements ont été faits dans le marketing direct de produits. Beaucoup des leçons apprises dans ce secteur s'appliquent à d'autres services financiers et, bien sûr, à des produits non financiers aussi.

Prenons l'exemple de Capital One, dont les représentants ont comparu devant vous et que j'ai mentionnée à plusieurs reprises. Cette société commercialise un service de téléphonie cellulaire en utilisant les mêmes voies de réponse directes. Vous constaterez également que MBNA et d'autres sociétés élargissent petit à petit leur champ d'action.

Il y a enfin la question de la création d'emplois. Dans le secteur des cartes de crédit, la plupart des employés occupent des postes relativement mal rémunérés dans le service à la clientèle, les perceptions et l'exploitation. Ce sont les fonctions d'analyse qui

functions, and those jobs will be headquarters-based, and probably not resident in what would effectively be a field operation for these companies.

Senator Kroft: I want to come back to the first part of my question. Is my assumption that, on the basis of your presentation, there is not much we can do about it in practical terms, valid?

Mr. White: I do think both of the pending bank mergers give those banks some opportunity of growing to a size where they could make the necessary investments to be successful in this business. Whether or not they are number one in market share is less important than being viable competitors in the business.

Without the bank mergers, then I think for there to be successful Canadian-owned competitors in the credit card business, you would have to detach the credit card businesses from those banks and somehow permit them to form consortia companies. That is the only other way I can see it working.

Senator Tkachuk: When you spoke of the credit card companies, I also wondered, why should we really care? You say that it is very Darwinian, and the strongest and smartest will survive, but I note that in the United States, Chase, which used to be number two, is now number four. Bank of America appears to be static. In other words, the new players in the marketplace are growing and the old players are suffering.

Mr. White: Certainly, those highly specialized companies that focused on credit cards did not start off being large, but they are now the players driving competition, whether or not they actually have the largest market share.

Citibank is an example of a company that, although their share has been eroded, has recommitted to the business. When a company is that large, the sheer weight is a tremendous advantage, even if they are not as specialized or as focused as some of these other players.

Senator Tkachuk: How much of the market do these new players currently have in Canada? I imagine it is very small. It may slap the head of the big players, who have been overcharging, frankly, and the new players are better at their job. Is this not a normal cycle?

I hear the bankers expressing concerns about these monoline players, but we used to have American Express and Diners. What happened to them? They got big, arrogant, fat and lazy, and new players entered the market and gave them a beating. Now, of course, American Express is making a little bit of a comeback, because they have figured out that you have to please the customer to compete.

I think our Canadian credit card companies can compete very well, but these new players are a welcome addition to the market. Do they really have to merge to compete? I do not buy it. Can you

constituer le coeur du secteur et le grand motif de succès de ces entreprises, mais les emplois correspondants se trouvent au siège social et ne seront probablement pas exportés vers ce qui ne constituerait, en définitive, que des services locaux pour ces sociétés.

Le sénateur Kroft: J'aimerais revenir à la première partie de ma question. Est-ce que je me trompe en supposant, sur la base de votre exposé, qu'il n'y a pas grand-chose à faire en pratique?

M. White: Je crois que les deux projets de fusion pourraient donner à ces banques la possibilité d'atteindre une taille leur permettant de faire les investissements nécessaires pour réussir dans ce secteur. Le fait qu'elles puissent ou non se classer au premier rang du secteur est moins important par rapport à la possibilité de s'y maintenir à titre de concurrents viables.

Sans fusions, il faudrait, pour réussir dans le secteur des cartes de crédit, détacher les opérations correspondantes des banques et leur permettre peut-être de former des consortiums. À mon avis, ce serait la seule façon pour des concurrents canadiens de survivre.

Le sénateur Tkachuk: Lorsque vous avez parlé des sociétés de cartes de crédit, je me suis également demandé pourquoi nous devrions nous en soucier. Vous dites que c'est très darwinien et que seuls les plus aptes et les plus forts pourront survivre. Je note cependant, aux États-Unis, que Chase, qui était au deuxième rang, est maintenant passée au quatrième. La Bank of America semble rester statique. En d'autres termes, les nouveaux venus sur le marché croissent, tandis que les entreprises établies souffrent.

M. White: Il va sans dire que ces sociétés hautement spécialisées dans les cartes de crédit n'étaient pas aussi grandes lorsqu'elles ont commencé, mais elles mènent le jeu de la concurrence aujourd'hui, qu'elles aient ou non les plus grosses parts de marché.

Citibank est un exemple d'entreprise qui, malgré l'érosion de sa part de marché, a pris la décision de défendre activement son territoire. Quand on est aussi grand, l'inertie elle-même confère un énorme avantage, même si la société n'est pas aussi spécialisée ni aussi concentrée que certains des autres joueurs.

Le sénateur Tkachuk: Quelle part du marché canadien ces nouveaux joueurs ont-ils réussi à accaparer jusqu'ici? J'imagine que ce n'est pas grand-chose. Cela doit inquiéter les grands joueurs qui, disons-le franchement, imposaient des taux excessifs, surtout si les nouveaux venus font du meilleur travail. Mais n'est-ce pas là le cycle normal?

J'entends les banquiers exprimer de l'inquiétude au sujet de ces entreprises monoproduit, mais nous avions aussi American Express et Diners. Que leur est-il arrivé? Elles ont grandi en taille et en arrogance, puis sont devenues obèses et paresseuses. Ensuite, de nouveaux joueurs sont arrivés sur le marché et les ont délogées. American Express est en train de reprendre du poil de la bête, parce qu'elle a commencé à comprendre qu'il faut plaire au client pour survivre.

Je crois que nos sociétés canadiennes de cartes de crédit peuvent être compétitives et je me félicite donc de l'arrivée de ces nouveaux venus. Nos banques ont-elles vraiment besoin de

convince me that if number one and number three amalgamate, and numbers two and four, that they will be better competitors? Or will they actually be worse competitors, because all of a sudden they will have a monopoly on the credit card business in this country.

Mr. White: Obviously, size alone will not make the Canadian banks more effective competitors. It is going to be a necessary step, in my view. From the way you worded your question, I think the shift in market share will be far more extreme than what one would envision.

These companies have perfected extremely aggressive tactics to shift market share in their favour. They are not entering the Canadian marketplace simply to give Canadian consumers a better deal. Their goal is to become as large as they conceivably can. Compared to their ambitions, the Canadian market is not that large a market. These companies will not, individually, be satisfied with single-digit market shares.

The U.S. is a very large market. It has taken these companies a while to get to where they are and now their appetites are large. We call some of their tactics "carpet bombing." They use hyperaggressive tactics to force the remaining weaker competitors out of the market as best they can. We see signs that they will use some of the same tactics here. Although they have the technology to be highly segmented and targeted, what they will do, in fact, is identify every credit-qualified household and solicit them many times a month.

Canadians have not experienced this yet. There are 3 billion offers to 110 million households. You can calculate how many pieces of mail each household will receive every week. That is the sheer firepower they will bring into the Canadian marketplace.

Senator Tkachuk: It seems like a lot but, if it were television, would we be claiming that they are advertising too much? That piece of mail is just an advertisement that comes to your door. It might offer the consumer a better service than what he was getting before.

Even if they do get large, is it not the same cycle again? They will become arrogant and will start to charge too much. New, younger players will come into the market and trounce them out. Is that not what happens all the time? I do not see a big concern here.

I think it is good for the Canadian marketplace to have these people here. The banks are going to start being more competitive because they will not want to watch the market torn away from them. We should do nothing about it and see what happens.

fusionner pour être compétitives? Je ne peux pas me résoudre à le croire. Pouvez-vous me convaincre que si la banque numéro un fusionne avec la numéro trois et que la deux fusionne avec la quatre, elles pourront livrer une concurrence plus efficace? Les fusions ne vont-elles pas plutôt réduire la concurrence parce que, tout à coup, ces banques auront le monopole du secteur des cartes de crédit au Canada?

M. White: De toute évidence, la taille seule ne suffira pas pour faire des banques canadiennes des concurrents plus efficaces. Je crois cependant que c'est une étape nécessaire. D'après la façon dont vous avez posé votre question, je crois que l'évolution des parts de marché sera beaucoup plus radicale que je ne l'aurais imaginé.

Ces sociétés ont conçu et mis au point des tactiques extrêmement agressives qui leur permettent de faire évoluer le marché en leur faveur. Elles ne viennent pas s'établir au Canada pour offrir de meilleurs taux d'intérêt aux consommateurs canadiens. Leur objectif est de grandir autant que possible. À comparer à leur ambition, tout le marché canadien n'est pas si grand que cela. Aucune de ces sociétés ne se contentera d'une part de marché inférieure à 10 p. 100.

Le marché américain est extrêmement vaste. Ces sociétés ont mis un certain temps pour y atteindre leur taille actuelle et elles ont maintenant un appétit vorace. Nous appelons certaines de leurs tactiques le «tapis de bombes». Elles recourent à des moyens d'une agressivité inouïe pour chasser du marché les concurrents faibles qui y restent. Certains indices nous disent qu'elles ont l'intention de recourir aux mêmes tactiques au Canada. Bien qu'elles aient la technologie nécessaire pour assurer un haut niveau de segmentation et de ciblage, elles vont quand même trouver chaque ménage qui a la cote de crédit voulue, puis le solliciter plusieurs fois par mois.

Les Canadiens ne connaissent pas cela encore. Je vous ai parlé de 3 milliards d'offres distribuées à 110 millions de ménages. Vous pouvez calculer combien d'articles de courrier chaque ménage recevra chaque semaine. Voilà quelle puissance de tir ces sociétés vont amener sur le marché canadien.

Le sénateur Tkachuk: C'est beaucoup, en effet. À la télévision, nous dirions que cela fait trop de publicité, mais ces articles de courrier ne sont que des annonces livrées à votre porte. De plus, les spécialistes pourraient vous offrir un meilleur service que celui que vous avez actuellement.

Même si ces sociétés finissent par occuper une très grande place, le même cycle ne se reproduira-t-il pas? Elles deviendront arrogantes, puis commenceront à demander trop cher. Ensuite, de nouveaux joueurs viendront s'établir sur le marché et les délogeront. N'est-ce pas ce qui se produit sans cesse? Je ne crois pas qu'il y ait lieu de s'en inquiéter.

Je pense qu'il est bon pour le marché canadien que ces gens viennent s'établir chez nous. Les banques devront se montrer plus compétitives parce qu'elles ne garderont pas les bras croisés pendant qu'on leur enlèvera leur part de marché. Nous ne devrions rien faire. Il suffit d'attendre pour voir ce qui se passera.

Mr. White: It certainly will force your domestic competitors to smarten up. I do not think they are going to be able to do it quickly enough, especially if they are starting at a smaller size base.

The Chairman: Further to Senator Kroft's last question about what would happen if the banks merged — would they be able to compete, or would they still be outclassed — you immediately responded by saying they would be able to compete. I do not understand the rationale for your answer. When I count the numbers of cards, I notice that TD and CIBC would have 9 million cards; BMO and Royal would have 12.4. That is substantially less than any of the American competitors.

Why are you so quick to say that it does not matter? Having 10 or 15 per cent of the large American monolines, or having 25 per cent of the large American monolines, matters quite a bit when it comes to looking at your competitive position. Do you want to think about your answer?

Mr. White: In response to a different question, I also said size alone will not make somebody a successful competitor. There are actually some very viable competitors who would be of the same scale as the merged Canadian banks. They are second tier ones, shown further down on my charts, but within the top 20 issuers. They look very much the way Capital One or MBNA did six or seven years ago.

The Chairman: We are now really discussing whether we want to be in the bottom half of the top 20, or in the top 30. I have difficulty understanding the difference.

Senator Kroft: Are the organizations you are talking about smaller and totally focused on the credit card business?

Mr. White: Yes.

Senator Kroft: In terms of size, our Canadian banks might look like they are a player, but are they ever going to have the kind of tunnel vision that has made these organizations so competitive?

Mr. White: That is an extremely fair question. I think much of what has made them successful was their single-mindedness of purpose. In theory, as a department of a larger institution, that is possible. The reality of the marketplace appears to be that the stand-alone companies have been more successful. However, I would point out that MBNA and Capital One both began as departments of broadly based commercial banks, and were only subsequently spun off.

I think you are correct, focus on the business is more important than size alone. However, in theory, it is possible to achieve it within a broader institution.

The Chairman: Thank you, Mr. White.

M. White: Les banques canadiennes devront évidemment agir en conséquence. Je ne crois cependant pas qu'elles arriveront à prendre assez rapidement la contre-offensive, surtout si elles doivent commencer à agir à leur taille actuelle.

Le président: Lorsque le sénateur Kroft vous a posé sa dernière question au sujet de ce qui arriverait si les banques fusionnaient — seraient-elles en mesure de livrer concurrence ou bien seraient-elles délogées —, vous avez immédiatement répondu qu'elles seraient capables de faire face à la concurrence. Je ne comprends pas sur quoi vous basez votre réponse. Si on compte le nombre de cartes, on constate que la TD et la CIBC auraient ensemble 9 millions de cartes et que la Banque de Montréal et la Royale totaliseraient 12,4 millions. C'est beaucoup moins que n'importe lequel de ces concurrents américains.

Pourquoi dites-vous si vite que cela n'a pas d'importance? Avoir 10 ou 15 p. 100 du nombre de cartes d'une société monoproduit américaine ou bien en avoir 25 p. 100, cela fait-il une grande différence sur le plan de la position concurrentielle? Voulez-vous reconsidérer votre réponse?

M. White: En réponse à une autre question, j'ai dit que la taille seule n'assurera pas nécessairement le succès d'un concurrent. Il existe en fait des concurrents très viables au niveau qu'occuperaient les banques canadiennes une fois fusionnées. Ce sont les entreprises de deuxième rang, qui figurent plus bas sur mes graphiques, mais qui se classent quand même parmi les 20 émetteurs de cartes les plus importants. Elles occupent une place très semblable à celle où se trouvait Capital One ou MBNA il y a six ou sept ans.

Le président: Nous essayons maintenant de déterminer si nous voulons figurer dans la moitié inférieure des 20 émetteurs les plus importants ou dans les 30 premiers. Je ne trouve pas la différence très significative.

Le sénateur Kroft: Les institutions dont vous parlez sont-elles petites et entièrement concentrées dans le secteur des cartes de crédit?

M. White: Oui.

Le sénateur Kroft: Sur le plan de la taille, les banques canadiennes pourraient donner l'impression de pouvoir survivre, mais auront-elles jamais le pouvoir de concentration, le degré de spécialisation qui a conféré une telle compétitivité à ces sociétés?

M. White: C'est une excellente question. Je crois que, dans une grande mesure, c'est la concentration de tous les efforts sur un objectif unique qui a permis à ces sociétés de si bien réussir. En théorie, il est possible à un service faisant partie d'une grande institution de faire preuve de la même efficacité, mais dans la réalité, on a pu constater que les entreprises indépendantes obtiennent de meilleurs résultats. Je dois signaler cependant que MBNA et Capital One ont commencé comme simples départements de grandes banques commerciales, puis se sont séparées par la suite.

Vous avez raison, la concentration sur le secteur est plus importante que la taille seule. Toutefois, en théorie, il est possible de réussir au sein d'une grande institution.

Le président: Merci, monsieur White.

This morning, our last witness is Mr. Michael Mackenzie, the first superintendent of Office of the Superintendent of Financial Institutions in Canada. He is the immediate predecessor of John Palmer, the current superintendent, who will be our first witness this afternoon.

Mr. Mackenzie has circulated a brief. After Mr. Mackenzie's opening statement, we can proceed to questions. This afternoon, we will hear Mr. John Palmer, followed by Mr. Flood, CEO and Chairman of the Canadian Imperial Bank of Commerce.

Mr. Mackenzie, I first heard you a decade ago. Welcome back to the committee. Thank you very much for being here.

Mr. Michael Mackenzie, Past Superintendent, Office of the Superintendent of Financial Institutions: Mr. Chairman, thank you very much for inviting me. I am somewhat more independent now than I was when I last saw you. Once I have completed my presentation, I should be pleased to answer your questions.

I have read the task force report and, in general, I like it. It is a comprehensive document and may well stand up to the 1964 Porter commission. I hope it serves as a basis for discussion and consideration and puts many specific issues into context.

A few weeks ago, when I appeared before the House of Commons committee on this same subject, I suggested that it would be in the national interest to get on with the recommendations and not postpone dealing with the difficult ones in favour of dealing with the easy ones first. Last week someone asked what the easy ones were.

As I listen to discussions, and as I go back to 1991 and 1992, the time leading up to the last set of major legislative reform, I start thinking about changes in this sector and how Canadians can become very uncooperative. I do not think there is a single recommendation here that will not be attacked or contested by somebody, so I wish you luck.

The Chairman: Some of our reports generate that type of reaction as well.

Mr. Mackenzie: Yes, I am sure they do.

Briefly, the report tries to strike a balance between what I will call safety and soundness issues — the need for more competition — and the social or community responsibilities of financial institutions, that is, mainly big banks and how well they make these trade-offs. It will be open for discussion, but I admire them for trying.

I want to talk about change. I am concerned about the way the report deals with change. If you look at each of the segments, technology, breaking down pillars, globalization, competition, and so forth, it reads like an extrapolation from the past into the future.

Notre dernier témoin, ce matin, est M. Michael Mackenzie, premier surintendant du BSIF au Canada. Il a précédé directement John Palmer, l'actuel surintendant, qui sera notre premier témoin cet après-midi.

M. Mackenzie a fait circuler un mémoire. Après qu'il aura présenté son exposé, nous passerons aux questions. Cet après-midi, nous entendrons M. John Palmer, puis M. Flood, président du conseil et chef de la direction de la Banque Canadienne Impériale de Commerce.

Monsieur Mackenzie, je vous ai entendu pour la première fois il y a une dizaine d'années. Je suis heureux de vous accueillir encore une fois au comité. Nous vous sommes reconnaissants d'être venu.

M. Michael Mackenzie, ancien surintendant, Bureau du surintendant des institutions financières: Merci beaucoup de m'avoir invité, monsieur le président. Je suis aujourd'hui un peu plus indépendant que je ne l'étais la dernière fois que nous nous sommes vus. Une fois que j'aurai terminé mon exposé, je serai enchanté de répondre à vos questions.

J'ai lu le rapport du groupe de travail et je l'ai trouvé très bon, en général. C'est un document complet, qui pourra sans doute très bien se mesurer au rapport de 1964 de la commission Porter. J'espère qu'il servira de base de discussion parce qu'il met en perspective beaucoup de questions précises.

Il y a quelques semaines, lorsque j'ai comparu devant le comité de la Chambre des communes pour parler du même sujet, j'ai dit qu'il serait bon, dans l'intérêt du pays, de mettre en oeuvre les recommandations et de ne pas reporter les décisions difficiles pour s'occuper d'abord des faciles. La semaine dernière, quelqu'un a demandé quelles étaient ces décisions faciles.

Comme j'écoute les discussions, je me reporte à 1991 et 1992, soit à la période qui a directement précédé la dernière grande réforme législative, je commence à penser aux changements survenus dans le secteur et je me dis que les Canadiens se montrent toujours très récalcitrants. Je ne crois pas qu'une seule recommandation du groupe de travail échappera aux attaques et aux contestations. Je vous souhaite donc bonne chance.

Le président: Certains de nos rapports suscitent aussi le même genre de réactions.

M. Mackenzie: Oui, j'en suis sûr.

Très brièvement, le rapport cherche à réaliser l'équilibre entre ce que j'appellerai les questions de fiabilité et de solidité financière, le besoin d'une plus grande concurrence et les responsabilités sociales et communautaires des institutions financières — c'est-à-dire les grandes banques et la mesure dans laquelle elles peuvent faire des compromis. La question sera ouverte à la discussion, mais j'admire le groupe de travail pour avoir essayé.

J'aimerais parler du changement. Je m'inquiète de la façon dont le rapport traite du changement. Si on considère chacun des chapitres — la technologie, la mondialisation, la concurrence, et cetera —, on a l'impression de suivre une extrapolation du passé

Market turbulence of the kind we have seen since the beginning of August is not factored in.

I think the financial markets are much more fragile today than they were when this report was drafted. On the whole, I find there is a note of complacency underlying a lot of the work in this report, complacency about the safety and soundness of the financial system. I would like to have seen more concern about this.

Because of my background as a bank inspector and chartered accountant, I am of the view that banks are inherently fragile, or have the potential for being so, because of the enormous leverage with which they operate. The more they grow, the more one has to be aware that small errors, which would not necessarily sink a steel mill, could sink a bank. The room for error is small.

I would like to see more concern for the need to have a financially powerful and demonstrably safe system. Although I hear the right words in this respect, I think it is no accident that, when we have this market downfall, bank stocks take the biggest pummeling. This is true in the U.K., in the United States, as well as in Canada. I think the markets understand fairly well the potential fragility of even large banks.

I will get to the recommendations I really do not like in the report and which will have to change. Two changes concern expansion of the responsibilities of the OSFI. First, in order to consider giving rulings, interpretations, licences and so on, the mandate must be clear that the regulator is to take into account competition, along with safety and soundness. I think that is dynamite. There are many people who like to push very hard — push the envelope, as some people say — and it may make it almost impossible for the superintendent to turn down some requests, because he is faced with an accusation of inhibiting competition or innovation. I think that is a very bad recommendation.

Second, I do not like the expansion of the role of the OSFI to include consumer protection issues. I think that muddies the water. The job is difficult enough to deal with the safety and soundness issues. In my view, it will become even more difficult with ongoing market turbulence and problems that will go on for some time. I am not in the forecasting business, and I do not understand markets, but I am pessimistic.

Having done some work with the World Bank and having been to Poland and Brazil, as well as a few other places, it has been my experience with regulatory functions around the world that, when you mix, as those countries have, functions that do not relate to safety and soundness with the safety and soundness mandate, you inhibit the ability of the supervisor to do his job. You also inhibit his credibility in the eyes of the people being regulated because they are confused about what agenda he is pushing. In fact, I think it is almost a conflict of interest or a conflict of function.

vers l'avenir. Les turbulences du marché dont nous avons été témoins depuis le début d'août ne sont pas prises en considération.

Je crois que les marchés financiers sont beaucoup plus fragiles aujourd'hui qu'ils ne l'étaient lorsque le rapport a été rédigé. Dans l'ensemble, je trouve qu'une bonne partie du travail qui a été fait dans ce rapport dénote la suffisance et une certaine indifférence à l'égard de la solidité et de la fiabilité du régime financier. J'aurais aimé voir une plus grande préoccupation au sujet de ces aspects.

À cause de mes antécédents d'inspecteur des banques et de comptable agréé, je suis d'avis que les banques sont essentiellement fragiles et ont le potentiel de l'être par suite de l'énorme pouvoir multiplicateur de leur action. Plus elles croissent, plus on doit rester conscient du fait que de petites erreurs, qui ne couleraient pas nécessairement une aciérie, peuvent couler une banque. La marge d'erreur est très petite.

J'aurais aimé avoir la preuve qu'on s'est préoccupé de la nécessité d'avoir un régime financièrement puissant et manifestement sûr. Bien que j'entende les mots qu'il faut à cet égard, je ne crois pas que ce soit par accident que, lors de la chute des marchés boursiers, les actions des banques aient subi la pire raclée. Cela s'est produit au Royaume-Uni et aux États-Unis aussi bien qu'au Canada. Je crois que les marchés comprennent assez bien la fragilité potentielle des banques, aussi grandes qu'elles soient.

J'en viens maintenant aux recommandations du rapport que je n'aime pas et qui devront changer. Deux des changements proposés portent sur les responsabilités du BSIF. Tout d'abord, dans ses décisions, interprétations, licences, et cetera, le Bureau doit tenir compte aussi bien de la concurrence que de la solidité et de la fiabilité. Je trouve cela extrêmement dangereux. Il y a des gens qui exercent des pressions d'une rare intensité, de sorte qu'il devient presque impossible pour le surintendant de rejeter certaines demandes, parce qu'il est alors automatiquement accusé de nuire à la concurrence ou à l'innovation. Je crois que c'est là une très mauvaise recommandation.

Deuxièmement, je n'aime pas l'idée d'étendre le rôle du BSIF à la protection des consommateurs. Je crois que cela fausse les cartes. Il est déjà suffisamment difficile pour le surintendant de tenir adéquatement compte des questions de solidité et de fiabilité. À mon avis, la difficulté ne fera qu'augmenter par suite de la turbulence du marché et des problèmes qui vont se poser pendant quelque temps. Je ne suis pas un spécialiste de la prévision et je ne comprends pas le comportement des marchés, mais je suis pessimiste.

Ayant fait du travail pour la Banque mondiale et ayant visité la Pologne, le Brésil et quelques autres endroits, l'expérience des fonctions réglementaires que j'ai acquise un peu partout dans le monde m'indique que, quand on mêle, comme on l'a fait dans ces pays, la responsabilité des questions de solidité et de fiabilité à des responsabilités tout à fait étrangères à ces notions, on empêche l'organisme de réglementation de faire son travail et on nuit aussi à sa crédibilité aux yeux de ceux qui sont réglementés, parce qu'ils ne savent plus exactement en fonction de quels critères les décisions sont prises. Je crois qu'il s'agit presque d'un conflit d'intérêts ou d'un conflit de fonctions.

Another significant area that I do not like in this report is that the financial system is described as though securities dealers do not exist. All the suggestions and recommendations about what should happen are made from a federal point of view. Presumably, the members of the task force backed off because securities is a very sensitive issue of political provincial domain, particularly in two of our provinces. This is dangerous. They start off by saying that the status quo is unacceptable, but they have gone no further.

Within the last month or two in the United States, a number of big banks — both commercial banks and investment banks, with major exposures to long-term credit, long-term capital corporations, and major hedge funds — found it essential that the Federal Reserve and the SEC be able to work together to prevent institutions from going bust. I am not arguing now whether it was a good idea or not, but they perceived systemic risk. The Americans and the British have the capacity to put together securities and banking supervisors in one room to deal with problems of that nature.

I look at the exposures of some of the biggest banks in the world. The Union Bank of Switzerland, the Bank of America, Citibank, Chase, Goldman Sachs, Merrill Lynch, these are not small, naive players in the market, yet they had enormous exposures.

My next concern is that the OSFI is barred from being a security supervisor. I wonder how well we understood banking exposures to the securities markets.

Provincial-federal constitutional issues are skimmed over too lightly. These institutions are supposed to make community accountability statements. I do not like them very much, because they are going to be invitations to controversy, not contributions to knowledge. Is the Royal Bank of Canada going to include RBC Dominion Securities in making those community statements? I think the securities commissions of Quebec, Ontario and British Columbia will cry foul, but I do not see how a complete statement can be made without including securities affiliates.

As to mergers, I like what the report says about the public interest review process and the requirement that merger proponents put forward public interest impact assessments, and detail a number of areas they should cover. If these mergers proceed, I have four items I think should be addressed.

First, we need to understand how the merged bank will, in fact, be financially stronger on its balance sheet than the two predecessor banks taken separately. In particular, it should be demonstrated that the merged bank would have greater access to capital markets for its own capital requirements and its own

Il y a un autre aspect du rapport que je n'aime pas: il décrit le régime financier comme si les courtiers en valeurs n'existaient pas. Toutes les suggestions et recommandations au sujet de ce qui devrait se passer sont formulées d'un point de vue fédéral. Il est possible que les membres du groupe de travail aient reculé parce que les valeurs mobilières constituent un sujet extrêmement délicat qui relève de la politique provinciale, particulièrement dans deux de nos provinces. Cela est dangereux. Le groupe de travail commence par dire que le statu quo est inacceptable, mais il ne va pas plus loin.

Il y a un mois ou deux, aux États-Unis, un certain nombre de grandes banques — tant des banques commerciales que des banques d'investissement — ayant d'importants intérêts dans des sociétés de crédit et de financement à long terme et dans d'importants fonds de couverture ont jugé essentiel de demander à la Réserve fédérale et à la Securities and Exchange Commission de collaborer pour prévenir la faillite d'institutions financières. Je ne me prononcerai pas sur l'opportunité de cette initiative, mais il est certain que ces banques ont perçu un risque systémique. Les Américains et les Britanniques ont la possibilité de demander à leurs organismes chargés de la surveillance des banques et des valeurs mobilières de se parler pour régler des problèmes de cette nature.

Considérons le niveau de risque de certaines des plus grandes banques du monde. L'Union des banques suisses, la Bank of America, la Citibank, la Chase, Goldman Sachs, Merrill Lynch: ce ne sont pas de petits intervenants naïfs, elles avaient pourtant pris d'énormes risques.

Ma crainte suivante est due au fait qu'il est interdit au BSIF de surveiller le marché des valeurs mobilières. Je me demande à quel point nous avons compris l'exposition des banques à ce marché.

Le rapport aborde avec beaucoup trop de légèreté les questions constitutionnelles fédérales-provinciales. Les institutions financières sont censées présenter des rapports sur leurs responsabilités envers la collectivité. Je n'aime pas beaucoup l'idée, parce que ces rapports constitueront une invitation à la controverse, sans contribuer à un enrichissement des connaissances. La Banque Royale du Canada va-t-elle mentionner dans son rapport la société RBC Dominion Valeurs Mobilières? Je crois que les commissions de valeurs mobilières du Québec, de l'Ontario et de la Colombie-Britannique crieraient au meurtre, mais je ne vois pas comment une banque peut présenter un rapport complet sans mentionner ses filiales de valeurs mobilières.

Au chapitre des fusions, j'aime bien ce que le rapport dit du processus d'examen de l'intérêt public ainsi que de l'obligation pour les partisans d'un projet de fusion de produire des évaluations détaillées de l'impact sur l'intérêt public et des renseignements complets sur différents aspects du projet. Si les fusions projetées recevaient le feu vert, je crois qu'il faudrait tenir compte de quatre questions.

Premièrement, nous devons comprendre de quelle façon la nouvelle entité fusionnée sera financièrement plus forte, sur son bilan, que chacune des deux banques constituantes prise séparément. Il faudrait, en particulier, qu'on puisse démontrer que la nouvelle entité a un plus grand accès aux marchés de capitaux

ability to conduct the widespread business than the two predecessor banks taken separately. Will it improve its ability to get good credit or maintain good credit ratings, which are very important in this business?

Second, how will the merger affect Toronto as a major financial centre with international standing? If you look back 10 or 15 years, you see that more and more financial activity is migrating to fewer and fewer financial centres. Toronto is an important centre, and I think that it is fair to examine whether having two major merged banks will enhance or lessen its ability to be a major financial centre.

Living in the Toronto area, I may be biased on this account. However, the alternative to Toronto as a financial centre is not Montreal or Vancouver. It is New York, Chicago, London, and other places outside the country. I think there is a lot hanging on this.

Third, we have the enormous job of integrating many areas if these two banks are going to merge. I will focus for a moment on systems. You cannot operate on a merged basis with two parallel systems. The banks will have to move quickly on their systems at the very time when they are also trying to deal with the Year 2000 problem. I am concerned that the drudgery of just merging their systems over the next few years will inhibit their ability to realize the benefits. That may be a temporary issue, and I hope it will be.

Finally, the merging proponents say that employment will not suffer too much, that they will be able to maintain the levels of employment. In effect, what they are saying is that they will grow; that the way to maintain employment levels is by growth. When the financial incentives — individual pay packages of people in the system — are overfocused on growth, and I believe they are, pay compensation arrangements in the banking system, even as it exists, are based on market share. Recently, I found a notice for an upcoming conference on marketing and the positioning of financial institutions. The headline reads: "Moving from a customer service to a proactive sales-oriented culture." That is happening now and will happen even more so in the future.

The question that should be asked — and I have a suggestion to make to you in terms of witnesses you may want to call — is how can a board of directors, a chairman of a risk management committee, and a chairman of an audit committee exercise risk management authority and influence to restrain the overexuberance of these compensation arrangements which could propel the bank into dangerous territory?

I suggest, Mr. Chairman, you might find it interesting to ask some of the people who are chairmen of audit committees or risk management committees of the banks to appear before you. They could tell you how they propose to do that.

que chacun de ses deux prédécesseurs pris séparément, pour répondre à ses propres besoins et être en mesure de traiter des affaires d'une grande diversité. La fusion va-t-elle permettre à la nouvelle entité d'obtenir ou de conserver de bonnes cotes de crédit, qui revêtent une grande importance dans ce secteur?

Deuxièmement, de quelle façon la fusion influera-t-elle sur Toronto, en tant que grand centre financier de calibre international? On constate en effet, depuis 10 ou 15 ans, que l'activité financière se concentre dans un nombre de plus en plus restreint de centres. Toronto est un centre important et je crois qu'il serait sage de déterminer si le fait de fusionner deux grandes banques va favoriser ou défavoriser le maintien de Toronto dans son rôle de grand centre financier.

Comme je vis dans la région de Toronto, j'ai peut-être un préjugé sur cette question. Cependant, ne nous y trompons pas, on ne substituera pas Montréal ou Vancouver à Toronto. Ce serait plutôt New York, Chicago, Londres ou d'autres endroits à l'étranger. Je crois que cette question a d'importantes ramifications.

Troisièmement, il y aura l'énorme tâche qui consiste à intégrer différents éléments lorsque les deux banques auront fusionné. Parlons un instant des systèmes informatiques. Il sera impossible pour l'entité fusionnée de fonctionner avec deux systèmes informatiques parallèles. Les banques devront procéder à une intégration rapide au moment même où elles sont en train de s'attaquer au problème de l'an 2000. Je crains fort que les difficultés d'intégration des systèmes n'empêchent les banques pendant quelques années de tirer parti des avantages de la fusion. C'est là un problème temporaire, du moins je l'espère.

Enfin, les partisans des projets de fusion disent qu'il n'y aura pas de grandes répercussions sur l'emploi, qu'ils arriveront à maintenir les niveaux d'emploi. En réalité, ce qu'ils veulent dire par là, c'est que les nouvelles entités devront grandir pour qu'il soit possible de maintenir le niveau de l'emploi. Lorsque les stimulants financiers, c'est-à-dire les régimes de rémunération des gens en place, sont trop centrés sur la croissance — et je crois qu'ils le sont —, il y a des risques. Même aujourd'hui, les régimes de rémunération du secteur bancaire se fondent sur la part du marché. J'ai récemment vu un avis annonçant la tenue d'une conférence sur le marketing et le positionnement des institutions financières. Le titre disait: «Pour passer du service à la clientèle à une culture proactive axée sur la vente». Cela se produit aujourd'hui et se produira encore plus à l'avenir.

La question à poser — et j'aurai des suggestions à vous faire sur les témoins à convoquer pour le faire — est la suivante: comment un conseil d'administration ou le président d'un comité de gestion des risques ou d'un comité de vérification peuvent-ils exercer leur pouvoir de gestion du risque? Comment vont-ils freiner l'excès d'exubérance pouvant découler de tels régimes de rémunération, qui peuvent amener une institution à s'aventurer en territoire dangereux?

Je suis sûr, monsieur le président, que vous trouverez intéressant d'inviter au comité des présidents de comités de vérification ou de comités de gestion des risques des banques. Ils pourraient vous dire comment ils se proposent d'agir à cet égard.

Finally, before reaching a conclusion, I await the reports of the OSFI, the Competition Bureau as well as this process.

The Chairman: Thank you very much for a very thoughtful and helpful brief.

Senator Oliver: You raised the issue of securities regulation in your submission to the task force, and you raised it again today. Among other things, you were concerned that, should there be a solvency-threatening loss in derivatives trading like in the Barings Bank, foreign markets would become very concerned about the lack of a uniform integrated system in Canada. Have your views changed as a result of having read the MacKay report?

Mr. Mackenzie: No. However, I do a certain amount of work with the World Bank these days in various countries. One thing that comes across very clearly is how transparent, in an overall sense, the financial marketplace is to the world.

Global markets are a reality. I fear that, if we were to have a major problem — and it is not just a Barings kind of a derivatives situation, it could be a situation similar to one the Bank of America just had with its exposure to a certain hedge fund — the foreign markets might be hesitant to do business.

It is becoming much more difficult to determine what is really investment banking and what is really commercial banking. The responsibilities of supervision will be fragmented when you consider we will have 10 securities commissions.

Senator Oliver: Yesterday we had before us Mr. David Brown of the Ontario Securities Commission. He said that they are trying to address the very concern you raised, by coming up with a concept of a virtual securities system. As well, some provinces are moving to allocate prudential regulation to OSFI. Apparently two provinces have already agreed to that and, according to Mr. Brown, there will be more, including the Province of Ontario. Will this mitigate your problem in some way?

Mr. Mackenzie: On a status quo basis, from a prudential point of view and a capital measurement point of view, I have great admiration and respect for the operations of our securities supervision as it is today. I know that the Ontario Securities Commission and the Canadian Investor Protection Fund have done very good work and they operate according to national standards.

My concern is that, whenever the potential regulation of the Canadian Depository for Securities Limited came up, as CDS moved into money market and government security settlements, any move by the OSFI into a legally visible regulatory function was immediately opposed by Quebec and British Columbia. Ontario went along. There is no problem.

Senator Oliver: We have seen evidence on that as well. It is an ongoing problem.

Enfin, avant d'en arriver moi-même à une conclusion, j'attends les rapports du BSIF, du Bureau de la concurrence ainsi que le vôtre.

Le président: Merci beaucoup pour cet exposé réfléchi et fort utile.

Le sénateur Oliver: Vous avez soulevé la question des valeurs mobilières dans votre mémoire au groupe de travail et vous la soulevez encore aujourd'hui. Vous étiez préoccupé, entre autres, par la possibilité, si une institution subissait des pertes menaçant sa solvabilité sur des instruments dérivés, comme dans le cas de la Barings Bank, que les marchés étrangers s'inquiètent de l'absence d'un système intégré et uniforme au Canada. Votre point de vue a-t-il changé après avoir lu le rapport MacKay?

M. Mackenzie: Non. Cependant, je fais du travail pour la Banque mondiale dans différents pays, ces temps-ci. Il y a une chose qui frappe; c'est à quel point le marché financier est transparent, dans un sens global, pour le monde.

La mondialisation est une réalité. Je crains, en cas de problème majeur — je ne parle pas seulement d'instruments dérivés du type Barings, nous pourrions avoir une situation semblable à celle que la Bank of America vient de connaître parce qu'elle avait des intérêts dans un certain fonds de couverture —, que les marchés étrangers hésitent à faire affaire avec nous.

Il devient de plus en plus difficile de faire la distinction entre les banques commerciales et les banques d'investissement. Les responsabilités de surveillance seront nécessairement fragmentées puisque nous avons dix commissions de valeurs mobilières.

Le sénateur Oliver: Hier, nous avons reçu M. David Brown, de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Il a dit que la Commission cherche justement à faire face à la question que vous venez de soulever en proposant un système virtuel de valeurs mobilières. De plus, quelques provinces se préparent à confier au BSIF la responsabilité de la réglementation prudentielle. Il semble que deux provinces aient déjà donné leur accord et, selon M. Brown, il y en aura d'autres, y compris l'Ontario. Est-ce que cela va remédier dans une certaine mesure au problème?

M. Mackenzie: Dans la situation actuelle, d'un point de vue prudentiel et de mesure du capital, j'éprouve beaucoup de respect et d'admiration pour les responsables de la surveillance des valeurs mobilières. Je sais que la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et le Fonds canadien de protection des épargnants ont fait du très bon travail et qu'ils appliquent des normes nationales.

Ma crainte se fonde sur le fait que dès qu'on a parlé d'une réglementation possible de la Caisse canadienne de dépôt de valeurs Limitée — lorsque la CCDV s'est occupée de marché monétaire et de compensation de titres d'État —, chaque tentative du BSIF de rendre officielle sa fonction de réglementation a immédiatement suscité l'opposition du Québec et de la Colombie-Britannique. L'Ontario a collaboré. Il n'y a aucun problème de ce côté.

Le sénateur Oliver: Nous avons pu le constater aussi. C'est un problème permanent.

Mr. Mackenzie: I think that there is a potential risk. I said so in my report to the members of the task force, but they have not dealt with this issue.

Senator Oliver: My next question concerns regulation. Mr. Baillie of the TD Bank was here yesterday and said, when they read the task force report, one of the things that concerns them is that, if it were implemented, it would really amount to overregulation. Mr. Flood has made the same statement publicly. They refer to very specific areas, such as the want to legislate rules and regulations respecting coercive tied selling, privacy requirements, accountability statements, and so on. Does this kind of heavy regulation scare you? Do you think it will take the competition out of the financial sector?

Mr. Mackenzie: I do not consider myself as any kind of expert on supervision and regulation with respect to consumer protection. I think that, if you look at regulatory bodies which have these functions — safety, insolvency, and consumer protection — the amount of time, energy, and personnel resources allocated to the consumer protection side will outweigh the other. I do not know whether this will result in too much or too little. I do not have the expertise to answer that question, however, I am concerned.

Senator Oliver: Concerned, because it will take too much time and too much money and will slow down the wheels of the financial sector?

Mr. Mackenzie: My concern is that, for example, based on the philosophy of the Ontario Securities Commission and the Securities and Exchange Commission in the United States, disclosure and transparency is critically important. The more effective your disclosure and transparency issues are, the less need for heavy-handed regulation. My instinct is to go for more disclosure.

Someone just described how credit card companies calculate balances on which they charge interest. As a credit card customer who is in the fortunate position of never having to borrow on my credit card, I do occasionally slip up. When I look at the interest charged, I have no idea how they calculated it. That is just one small example.

Senator Austin: Mr. Mackenzie, thank you for your presentation, which I find peaks curiosity at many levels. Given your responsibilities from 1987 to 1994, I would like to explore with you the proposition in the MacKay report that there exists a potential for second tier financial banking and financial institution competition in this country which, with a modicum of stimulation, will come on strong. As you know this subject well, and without giving us specific examples, could you summarize the experience of the smaller banks and trust companies, regionally and otherwise in Canada, in the 1980s? Could you describe the difficulties they had and tell us whether what happened in the 1980s remains relevant? In other words, could it happen if we brought on policies to stimulate similar activity in the first decade of the next century?

M. Mackenzie: Je crois qu'il y a un risque. Je l'ai mentionné dans mon rapport aux membres du groupe de travail, mais ils n'ont pas réglé la question.

Le sénateur Oliver: Ma question suivante porte sur la réglementation. M. Baillie, de la Banque TD, a comparu hier et a dit qu'ayant lu le rapport du groupe de travail, il était préoccupé par le risque d'une réglementation excessive, si le rapport est mis en oeuvre. M. Flood a fait publiquement la même déclaration. Tous deux mentionnent des domaines très précis, comme la réglementation des ventes liées avec coercition, les exigences en matière de renseignements personnels, les rapports sur la responsabilité envers la collectivité, etc. Est-ce qu'une réglementation aussi lourde vous inquiète? Pensez-vous qu'elle pourrait nuire à la concurrence dans le secteur des services financiers?

M. Mackenzie: Je ne me considère pas du tout comme un expert en surveillance et en réglementation dans le domaine de la protection des consommateurs. Si je considère les organismes de réglementation qui cumulent ces fonctions — sécurité, insolvabilité et protection des consommateurs —, j'ai l'impression que le temps, l'énergie et les ressources humaines consacrés à la protection des consommateurs dépassent ce qui est attribué à l'autre secteur. Je ne sais pas si cela aboutira à trop ou à trop peu de réglementation. Je n'ai pas l'expertise nécessaire pour répondre à la question. Toutefois, je suis inquiet.

Le sénateur Oliver: Vous êtes inquiet parce que la protection des consommateurs nécessite trop de temps et d'argent et qu'elle ralentira la progression du secteur financier?

M. Mackenzie: Selon la philosophie de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, la divulgation et la transparence ont une importance critique. Plus les aspects de divulgation et de transparence seront efficaces, moins on aura besoin d'une lourde réglementation. Mon instinct me dit de voter en faveur d'une plus grande divulgation.

Il y a quelques minutes, quelqu'un a expliqué sur quel solde les sociétés de cartes de crédit calculent l'intérêt. En tant que détenteur d'une carte de crédit, j'ai la chance de n'avoir jamais vraiment besoin d'emprunter sur ma carte, mais il m'arrive à l'occasion de le faire. Quand je regarde l'intérêt facturé, je n'ai aucune idée de la façon dont il a été calculé. Ce n'est là qu'un petit exemple.

Le sénateur Austin: Monsieur Mackenzie, je vous remercie de votre exposé, qui pique la curiosité à différents niveaux. Compte tenu des responsabilités que vous avez assumées entre 1987 et 1994, j'aimerais examiner avec vous la proposition du rapport MacKay concernant la création d'un secteur bancaire de deuxième rang qui stimulerait la concurrence dans le pays s'il devenait assez fort. Comme vous connaissez bien ce sujet et sans nous donner d'exemples précis, pourriez-vous résumer l'expérience des petites banques et sociétés de fiducie régionales et locales dans les années 80? Pourriez-vous décrire les difficultés qu'elles ont eues et nous dire si ce qui s'est produit dans les années 80 demeure pertinent? En d'autres termes, est-ce que les événements des années 80 pourraient se reproduire si nous adoptions des politiques destinés à

Mr. Mackenzie: At the beginning of the 1980s, there were five small banks. There were actually more than that, but there were five small Canadian-owned banks: the Bank of British Columbia, the CCB, the Northland, and the Continental and Mercantile. Within a few years, they all disappeared, one way or another.

The history of Canadian banking has never lent itself to community banking. Going back 150 to 200 years, they just have never survived. The present Big Six are the result of mergers of various banks across the country that have not survived.

You have obviously heard, as have your colleagues in the House of Commons have heard, Canadians have a general antipathy toward the banks. The unpopularity of these mergers, in part, relates to the fact we do not have a solid second tier system, and yes, one would like to see that.

Aside from the Canada Trust, and perhaps the Hongkong Bank and the retail business, the only reasonable second tier system is going to be the credit union movement. It certainly started with the Mouvement Desjardins in Quebec and it is moving across the country. I am hopeful that they might, in fact, be able to achieve something.

Earlier this morning, you heard about the desirability of opening more small banks with capital under \$10 million, and so forth. Unless a bank that size had a very small niche market, it could not make any money. Operating in Willowdale, or near Toronto or Montreal, for example, it could not make money standing on its own. Why would somebody want to own a bank that small? You have to worry about other agendas that might play on that.

Senator Austin: Compared to a bank referred to this morning in the Schedule II bank group as ethnic banking, which has a special constituency, a broad-based community bank would be in difficulty. Would you give us the same answer for closely-held financial institutions, small or large? Could you give us your view of whether closely held or widely held results in more safety and soundness, and more prudential behaviour or otherwise?

Mr. Mackenzie: The problem with a closely held bank, trust company, life insurance company, or whatever, is to ring fence the institution against the business interests of its owners. Even with strict laws about related-party lending and investments, it is a tough business. I am pessimistic that they will survive very well.

The history of the savings and loan industry in the United States would confirm that it is a very tough game. Small banks, absent a niche market, just cannot make any money. There may be opportunities for some of them in niche markets, including ethnic communities, although ethnically centred small foreign banks

stimuler des activités semblables dans la première décennie du prochain siècle?

M. Mackenzie: Au début des années 80, nous avions cinq petites banques. Il y en avait peut-être plus, mais cinq seulement appartenaient à des intérêts canadiens: la Banque de la Colombie-Britannique, la Banque Commerciale du Canada, la Norbanque et la Banque Continentale. En quelques années, elles ont toutes disparu, d'une manière ou d'une autre.

L'histoire de la banque au Canada ne s'est jamais prêtée aux services bancaires communautaires. Même en remontant 150 ou 200 ans en arrière, on constate que ces institutions n'ont jamais réussi à survivre. Les six grandes banques actuelles sont le résultat de la fusion de différentes banques qui n'avaient pas survécu.

Vous avez sûrement entendu dire, comme vos collègues de la Chambre des communes, que les Canadiens éprouvent une antipathie générale envers les banques. L'impopularité de ces fusions est reliée en partie au fait que nous n'avons pas un système solide de deuxième rang et, oui, nous aimerions en avoir un.

À part Canada Trust et peut-être la Banque Hongkong et les services de détail, le seul régime raisonnable de deuxième rang devra se rattacher au mouvement des coopératives de crédit, qui a commencé au Québec avec le Mouvement Desjardins et s'est propagé dans tout le pays. J'espère, en fait, que ces coopératives arriveront à réaliser quelque chose.

Plus tôt ce matin, un témoin a dit qu'il serait souhaitable d'ouvrir un plus grand nombre de petites banques ayant un capital inférieur à 10 millions de dollars. À moins qu'une banque de ce genre ne s'adresse à un tout petit créneau particulier de marché, elle ne peut pas être rentable. Si elle est ouverte à Willowdale ou bien près de Toronto ou de Montréal, par exemple, elle ne pourrait pas gagner suffisamment d'argent par elle-même. Pourquoi quelqu'un voudrait-il posséder une aussi petite banque? Il faudrait peut-être s'inquiéter des desseins que pourrait masquer une telle entreprise.

Le sénateur Austin: Par conséquent, à comparer à une banque dite ethnique de l'annexe II, qui a une clientèle spéciale, une banque communautaire serait en difficulté. En diriez-vous autant des institutions financières à capital fermé, petites ou grandes? Pouvez-vous nous dire si un capital fermé ou un capital ouvert assure plus de sécurité et de solidité, un comportement plus prudent ou autrement?

M. Mackenzie: Dans une banque, une société de fiducie ou une compagnie d'assurance-vie à capital fermé, le problème est de protéger l'institution contre les intérêts d'affaires de ses propriétaires. Même avec des lois très strictes sur les prêts et les investissements liés, cela est très difficile. Je ne suis pas très optimiste sur leurs chances de survie.

La tragédie de l'industrie américaine de l'épargne et des prêts confirme que c'est un jeu extrêmement difficile. À part celles qui s'adressent à des créneaux de marché, les petites banques ne sont tout simplement pas rentables. Certaines peuvent survivre dans des créneaux, y compris les communautés ethniques, bien que les

have not been very successful in Canada. Unless you make money in this business, you are not safe.

Senator Austin: We have the example of Canada Trust as a closely held financial institution, which is quite successful. Is that a special situation or could it be more generic in its example?

Mr. Mackenzie: That is an interesting story. First of all, I grew up in London, Ontario, so I have a natural bias for the Canada Trust. I have an enormous admiration for Merv Lahn who built the company to its present size. From the beginning of the Canada Trust, there was a culture that put the customer and the depositor first. Merv was very explicit about this. In his opinion, depositor protection was what mattered and, if you looked after the depositors, you looked after the shareholders.

Canada Trust has worked because it has had intelligent owners and the Imasco people have been very responsible. It is great, and I would be delighted if there were more Canada Trusts that were as successful.

Senator Kroft: I invite you to elaborate on your concern about mixing up the functions of the regulator with maintaining the competitive elements, a concern I share.

Mr. Mackenzie: First of all, every successful regulator in banking and related fields must have what I call a "Mr. No." I was very fortunate in having André Brossard, who was very good at filling that function in my office. Many people out there did not like him, and I would get a host of complaints about him. However, André knew the Bank Act better than any lawyer in the country did. He was reasonable; he did his best, but he was constantly fighting battles. I know about his battles, because I got involved, too.

There are people who will look at the rule book and interpret it as narrowly as they choose, pushing as hard as they can, to get whatever they can out of the system. If, in addition to the already difficult positions that people like André and others have in dealing with those people, you give them the argument that they cannot say "no," because of the potential competition and innovation, I think it is naive, frankly, to put this in.

Senator Kroft: Thank you. As the world is changing domestically in complexity, in technology, and in forms of financial instruments, do you have a comment on the adequacy of the resources that are given to the regulatory bodies in our system to do the job they have to do?

Mr. Mackenzie: I am delighted you raise that question because I am not sure of the answer. I am interested in the proposal that there be a board of directors over the OSFI. In a sense, I like it. This is one of the things I asked for, as a matter of fact, when I was approached to take the job in the first place. I am told that they looked at the functioning of the Board of Supervision at the Bank of England to see what role it had. I would prefer to see it as a board of advisors, rather than a board of directors, but that is

petites banques étrangères centrées sur ces communautés n'aient pas si bien réussi au Canada. À moins de gagner assez d'argent dans ce secteur, on n'est pas en sécurité.

Le sénateur Austin: Nous avons l'exemple de Canada Trust, comme institution financière à capital fermé qui a bien réussi. S'agit-il d'un cas particulier? Peut-il servir de modèle?

M. Mackenzie: C'est une histoire intéressante. Tout d'abord, j'ai grandi à London, en Ontario, ce qui fait que j'ai un préjugé favorable pour Canada Trust. J'ai une immense admiration pour Merv Lahn, qui a fait de cette société ce qu'elle est aujourd'hui. Depuis les débuts de Canada Trust, il avait établi une culture qui plaçait toujours en premier le client et le déposant. Merv était très explicite là-dessus. À son avis, la protection du déposant était ce qui importait le plus et, si on s'occupait des déposants, on s'occupait du même coup des actionnaires.

Canada Trust a réussi parce qu'elle avait des propriétaires intelligents et que les gens d'Imasco ont fait preuve d'une grande responsabilité. C'est un excellent exemple et je serais enchanté s'il y avait davantage d'institutions qui réussissaient aussi bien.

Le sénateur Kroft: J'aimerais que vous nous parliez davantage de l'inquiétude que suscite chez vous le mélange des fonctions de réglementation avec le soutien de la concurrence. C'est une préoccupation que je partage.

M. Mackenzie: D'abord, tout organisme de réglementation qui réussit dans la banque et les domaines associés doit avoir ce que j'appellerais un «M. Non». J'ai eu la chance d'avoir André Brossard, qui a su très bien remplir ce rôle à mon bureau. Beaucoup de gens ne l'aimaient pas et j'avais une multitude de plaintes à son sujet. Toutefois, André connaissait la Loi sur les banques mieux que n'importe quel avocat du pays. Il était raisonnable, il faisait de son mieux, mais il devait constamment livrer des batailles. Je connais ces batailles, parce que j'y participais aussi.

Il y a des individus qui examinent les règlements et les interprètent aussi étroitement qu'ils le veulent, puis exercent des pressions aussi fortes que possible pour tirer le maximum du système. Si, en sus des fonctions déjà difficiles que des gens comme André et d'autres remplissent en traitant avec ces individus, il faut apprendre à ne plus dire «non», pour ne pas entraver la concurrence et l'innovation, je crois franchement que c'est trop, qu'il est naïf de proposer cela.

Le sénateur Kroft: Merci. Comme au Canada, les choses évoluent assez vite sous l'angle de la complexité, de la technologie et des formes d'instruments financiers, avez-vous des commentaires à formuler sur les ressources attribuées aux organismes de réglementation pour faire le travail qu'ils ont à faire?

M. Mackenzie: Je suis enchanté de vous entendre soulever cette question, parce que je ne suis pas sûr de la réponse. Je trouve intéressante la proposition concernant l'établissement d'un conseil d'administration qui coifferait le BSIF. C'est l'une des choses que j'avais demandées, en fait, lorsque j'avais été approché pour accepter le poste la première fois. On m'a dit que le groupe de travail a examiné le fonctionnement du Conseil de surveillance de la Banque d'Angleterre pour déterminer son rôle exact. Je

another issue. I think that it would be very helpful to have an independent group like a board of advisors, or a board of directors, look at that issue, because it is always a battle to increase your budget, the employment, and so forth.

There are two or three areas where I think it needs beefing up. The first two areas are common to every supervisory body anywhere in the world. The first is developing systems expertise. What cracker jack, super-duper systems person wants to work for a supervisor or regulator? He wants to get out there where the action is. The same situation applies for a capital markets specialist. These are two areas which are very difficult and could be understaffed.

The third area concerns our moving into more market turbulence. I do not want to write a headline now, but with an ongoing Quebec election and the possibility of a referendum next spring or summer, this could add immeasurably to market turbulence in the financial sector in this country. Because of that political possibility, I would like to see the regulatory body strengthened with people capable of working on contingency plans with the industry, the Ministry of Finance and the Bank of Canada.

Senator Kroft: Thank you. I certainly respect your opinion.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Mackenzie for your excellent brief. We really appreciate your taking the time to be with us. It was very helpful.

The committee adjourned.

TORONTO, Tuesday, November 3, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 1:00 p.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Senators, welcome to our afternoon session. Our first witnesses this afternoon are Mr. John Palmer, who is the Superintendent of the Office of the Superintendent of Financial Institutions, and Mr. Nick Le Pan, who is the Deputy Superintendent of Operations for OSFI.

Following OSFI's presentation, the Chairman and Chief Executive Officer of the Canadian Imperial Bank of Commerce will make a presentation to the committee.

Thank you very much, gentlemen, for your attendance before this committee. Mr. Palmer, I would ask you to present your opening statement, following which we will turn to senators for questions.

préférerais un conseil consultatif à un conseil d'administration, mais c'est une autre affaire. Je crois qu'il serait très utile d'avoir un groupe indépendant, comme un conseil consultatif ou un conseil d'administration, pour examiner les problèmes, parce qu'il faut constamment se battre pour obtenir une augmentation du budget, des employés supplémentaires, etc.

Il y a aussi deux ou trois secteurs qui auraient besoin d'être renforcés. Les deux premiers se retrouvent dans tous les organismes de surveillance, partout dans le monde. Le premier consiste à développer une expertise dans le domaine des systèmes. Mais quel grand informaticien voudrait travailler pour un organisme de surveillance ou de réglementation? Il préférerait se trouver à un endroit plus intéressant du point de vue professionnel. Il en est de même pour un spécialiste des marchés de capitaux. Voilà donc les deux secteurs pour lesquels il est très difficile de trouver du personnel.

Le troisième domaine concerne les périodes de turbulences du marché. Je ne voudrais vraiment pas faire les manchettes, mais, avec les élections du Québec et la possibilité d'un référendum pour le printemps ou l'été prochain, la turbulence des marchés financiers du pays pourrait s'accroître d'une façon très marquée. Par suite de cette possibilité politique, j'aimerais que l'organisme de réglementation comprenne des gens capables d'établir des plans d'urgence avec l'industrie, le ministère des Finances et la Banque du Canada.

Le sénateur Kroft: Merci. Je respecte certainement votre opinion.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Mackenzie, pour votre excellent exposé. Nous vous sommes très reconnaissants du temps que vous nous avez consacré. J'ai trouvé cela très utile.

La séance est levée.

TORONTO, le mardi 3 novembre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 13 heures pour examiner la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens).

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Sénateurs, bienvenue à notre séance de l'après-midi. Nos premiers témoins cet après-midi sont M. John Palmer, surintendant des institutions financières, et M. Nick Le Pan, surintendant adjoint, secteur des opérations du BSIF.

Après le témoignage des représentants du BSIF, le pdg de la Banque canadienne impériale de commerce viendra témoigner.

Merci beaucoup, messieurs, d'être venus assister aux audiences de notre comité. Monsieur Palmer, je vais vous demander de présenter votre déclaration liminaire, après quoi les sénateurs vous poseront des questions.

Mr. John Palmer, Superintendent, Office of the Superintendent of Financial Institutions: Thank you, Mr. Chairman and members of the committee, for inviting us to be here and for giving us an opportunity to express some of our views on the report of the task force.

Before I begin, I should point out, Mr. Chairman, that we have prepared a 20-minute opening statement. However, in the interests of brevity, I would like to leave out some of that.

The Chairman: I was just about to ask you to condense it so we can turn to questions.

Mr. Palmer: I am wondering if we can take the longer statement as read.

The Chairman: Absolutely.

Mr. Palmer: Before getting into substance, I would like to congratulate Mr. MacKay and the members and staff of his committee on the successful completion of a very substantial undertaking. I know the amount of work that went into our presentations to the task force and, thus, can certainly appreciate the work accomplished by the task force in grappling with the multiplicity of very broad and complex issues within a tight time frame.

Also, I would like to compliment this committee on its study of comparative financial regulatory regimes, which study was tabled last month. It forms a useful companion piece to the report of the task force. It will be particularly useful, if and when we get into the implementation of task force recommendations. Many of the findings in this committee's report are welcome. In a personal sense, I am particularly grateful for the reference to the need for OSFI to have adequate resources to discharge its responsibilities.

What I want to focus on today is the importance of balance between policy objectives that are sometimes conflicting. The task force is seeking to achieve some very important policy objectives, including increased competition and enhanced consumer protection. However, recommendations to achieve these objectives could have an adverse effect on the government's ability to achieve other objectives, including depositor and policyholder protection and a high level of public confidence in the financial system.

We recognize that important benefits may result from many of the task force's recommendations, but we also perceive that some of the recommendations may give rise to offsetting costs or risks. In our view, the possible costs and risks of task force recommendations, which should be considered along with the potential benefits, include: increased risk of failure of institutions, and losses to depositors and policyholders as a result of a number of proposed initiatives intended to increase competition and open up the financial sector; conflicts arising from expanding OSFI's statutory mandate with respect to competition and innovation and consumer protection; and thirdly, an apparent conflict between increased transparency in some areas and reduced transparency in others. Let me expand on some of these issues.

M. John Palmer, surintendant des institutions financières: Merci, monsieur le président et honorables sénateurs, de nous avoir invités à venir vous faire part de nos opinions sur le rapport du groupe de travail.

Avant de commencer, j'aimerais signaler, monsieur le président, que nous avons préparé une déclaration liminaire d'une vingtaine de minutes. Toutefois, pour être bref, j'aimerais en laisser un peu de côté.

Le président: J'aurais justement vous demander de condenser le tout pour que nous puissions passer aux questions.

M. Palmer: Je me demande si l'on pourrait considérer que le mémoire a été lu en entier.

Le président: Tout à fait.

M. Palmer: Avant d'entrer dans le vif du sujet, j'aimerais féliciter M. MacKay, ainsi que les membres et le personnel de son groupe, d'avoir su mener à terme ce projet très complexe. Je sais la quantité de travail qu'ont nécessité nos présentations au groupe de travail et je peux apprécier le travail que celui-ci a accompli pour traiter de nombreuses questions générales et complexes dans des délais très courts.

J'aimerais aussi féliciter le comité à propos de son étude comparative des régimes de réglementation financière, qu'il a déposée le mois dernier. Il s'agit d'un excellent adjuvant du rapport du groupe de travail. Il se révélera particulièrement utile pour l'application des recommandations du groupe de travail. Nombre des constatations formulées dans ce rapport sont les bienvenues. Personnellement, je me réjouis particulièrement de l'allusion au fait que le BSIF doit avoir des ressources adéquates pour s'acquitter de ses responsabilités.

Mon allocution d'aujourd'hui est fondée sur le principe d'équilibre entre des objectifs politiques parfois conflictuels. Le groupe de travail cherche à réaliser certains objectifs politiques très importants, y compris l'augmentation de la concurrence et l'amélioration de la protection des consommateurs. Toutefois, des recommandations visant ces objectifs pourraient influencer négativement sur la capacité du gouvernement d'atteindre d'autres objectifs, y compris la protection des déposants et des souscripteurs et le degré élevé de confiance publique dans la sécurité du système financier.

Nous admettons que de nombreux avantages peuvent découler d'un grand nombre de recommandations du groupe de travail. Nous sommes aussi d'avis que certaines recommandations peuvent donner lieu à des coûts ou à des risques compensatoires. Selon nous, les coûts et les risques éventuels découlant des recommandations du groupe de travail, qui doivent être pris en considération en même temps que les avantages, seront les suivants: l'augmentation du risque de faillite des institutions et des pertes subies par les déposants et les souscripteurs en raison de certaines propositions visant à augmenter la concurrence et à ouvrir de nouveaux débouchés dans le secteur, les problèmes attribuables à l'élargissement du mandat du BSIF en matière de concurrence et d'innovation ainsi que de protection des consommateurs, et le conflit apparent entre l'augmentation de la

Many of the report's recommendations have as their direct goal or indirect consequence the opening up of the Canadian financial sector to more participants. As examples, I refer to the proposals dealing with ownership policy, the possible lowering of initial capital requirements for new participants, and branching by foreign banks.

While the goal of these recommendations is to increase competition and efficiency, resulting in more choice by and lower costs for users of financial services, the consequences of opening up the market to new entrants may be the establishment of institutions that pose increased risk and, ultimately, additional cost to the system. This is not to say that the goal of increasing competition and efficiency is not a legitimate one or that it cannot be accomplished; nor should this goal necessarily be rejected only because it would increase the risk of institutional failure. However, as this risk increases, it is necessary to consider the consequences.

It may be necessary, for example, to ensure that existing public expectations with respect to the degree of protection in the system are lowered. More emphasis may have to be placed on the issue of disclosure. The adequacy of existing regulatory tools may have to be reconsidered, and it may even be necessary to reconsider the role of regulation and supervision in a more fundamental way.

In our view, it is essential that, in the discussion that must accompany the implementation of measures designed to increase competition and efficiency, Canadians be made fully aware of the risks and the price to be paid.

With respect to OSFI's role in the area of competition, regulation and supervision necessarily involve some degree of intrusiveness into the affairs of institutions, which may have direct and indirect costs and, therefore, some impact on competitiveness. As part of its statutory mandate, OSFI is required to fulfill its role with due regard to its effect on competition. This is a passive requirement but, in our view, a useful one because it helps us resist the temptations of excessive regulation.

As we interpret this requirement, OSFI's duty is to interfere as little as possible with competition, but we do not see this giving us the responsibility to actively facilitate competition. Instead, OSFI's overriding objectives, currently, are to safeguard depositors and policyholders from undue loss and to contribute to confidence in the financial system.

Recommendation 112(b) suggests that OSFI's mandate be revised to make it clear that OSFI has the responsibility to balance considerations of competition and innovation with its current statutory obligations with respect to safety and soundness, suggesting perhaps an equal footing. However, the task force also states that it does not believe that OSFI's role should be to actively promote or foster competition. We are not opposed to competition and innovation, both of which are indispensable to the proper functioning of the financial services sector, as well as

transparence à certains égards et la réduction pour d'autres. Permettez-moi d'élaborer sur certaines de ces questions.

De nombreuses recommandations visent, directement ou indirectement, à faciliter la venue de nouveaux participants dans le secteur financier canadien. Par exemple, je voudrais mentionner les propositions liées aux règles de propriété, les réductions éventuelles du capital initial et l'établissement de succursales par les banques étrangères.

Même si ces recommandations visent à améliorer la concurrence et l'efficacité pour augmenter les choix et réduire les coûts à l'intention des utilisateurs des services financiers, l'ouverture du marché peut entraîner l'établissement d'institutions assujetties à des risques plus élevés et, finalement, des coûts supplémentaires pour le système. Nous ne prétendons pas que l'amélioration de la concurrence et de l'efficacité n'est pas un objectif légitime ou viable. De plus, ce dernier ne devrait pas être rejeté parce qu'il augmenterait le risque de faillite des institutions. Toutefois, à mesure que le risque augmente, il deviendra nécessaire de tenir compte des conséquences.

Par exemple, il pourrait être nécessaire de réduire les attentes actuelles du public en ce qui a trait au degré de protection du régime. Il faudra accorder plus d'importance à la divulgation. Le caractère adéquat des outils réglementaires existants devra être réévalué. Il pourrait même être nécessaire de réviser le rôle de la réglementation et de la surveillance.

À notre avis, il importe que les Canadiens soient pleinement informés des risques et du prix à payer au cours des débats devant entourer la mise en place ces mesures conçues pour améliorer la concurrence et l'efficacité.

Quant au rôle du BSIF en matière de concurrence, la réglementation et la surveillance comprennent nécessairement une certaine ingérence dans les affaires des institutions, ce qui peut entraîner des coûts directs et indirects et, par conséquent, un certain impact sur la concurrence. Dans le cadre de son mandat actuel, le BSIF doit remplir son rôle en tenant compte de son impact sur la concurrence. Il s'agit d'une exigence passive mais utile, selon nous, puisqu'elle nous aide à ne pas succomber à la tentation d'appliquer la réglementation de façon excessive.

Selon notre interprétation, le BSIF doit influencer le moins possible sur la concurrence, mais nous ne croyons pas que cela veuille dire que la responsabilité de faciliter la concurrence nous est dévolue. Au lieu de cela, les objectifs ultimes du BSIF sont de protéger les déposants et les souscripteurs contre les pertes indues et de contribuer à la confiance dans le système financier.

La recommandation 112b) suggère de réviser le mandat du BSIF pour préciser qu'il est chargé d'établir un équilibre entre, d'une part, la concurrence et l'innovation et, d'autre part, la solidité et la stabilité, comme il y est déjà tenu. Toutefois, selon le groupe de travail, le BSIF n'a pas pour rôle de promouvoir et d'encourager activement la concurrence. Le BSIF ne s'oppose pas à la concurrence et à l'innovation, qui sont toutes deux indispensables au fonctionnement adéquat du secteur des services financiers ainsi qu'à sa santé et à sa croissance. Toutefois, elles ne

its vitality and growth, but because they are not matters within OSFI's control, they may sometimes conflict with safety and soundness.

For example, our current mandate emphasizes the importance of early intervention into the affairs of troubled institutions. The need for early intervention was one of the lessons learned from the financial sector problems of the 1980s. It has been considered and promoted by the government, by both the House of Commons Finance Committee and the Senate Banking Committee, and was codified in our 1996 mandate.

The addition of a specific responsibility for competition and innovation might put increased pressure on OSFI to increase regulatory forbearance, to the detriment of early intervention and the early resolution of problems. In addition, combining matters of competition and innovation with OSFI's current mandate could make OSFI less independent and more vulnerable to pressure based on non-regulatory concerns.

In approving new entrants to the financial system, regulators traditionally apply a fit and proper test to the people behind any application. If competition were a more important part of OSFI's mandate, OSFI might be placed under pressure to accept less than desirable owners of financial institutions.

We would ask you to consider whether issues of competition and innovation belong more appropriately to the market and to other government players. Although we have reservations as to whether the encouragement of competition should be within our mandate, we do believe that more can be done to develop an open, regulatory approach that will encourage competition. There were some useful suggestions in this regard in your report, including greater reliance on disclosure and a careful cost-benefit analysis before new regulations are introduced.

In our view, any approach to lighten the regulatory regime should still include the principle of firm, early intervention but could involve fewer regulatory and supervisory procedures, particularly for institutions in sound financial condition.

Recommendation 112 proposes that OSFI's mandate also be broadened to include more responsibility for consumer protection issues. OSFI understands the need for additional consumer protection and fully supports these initiatives. We are inclined to add that our safety and soundness focus may be one of the most important aspects of consumer protection within the financial services industry. We like to think that we protect consumers now by helping to preserve and enhance the ability of institutions to meet their financial obligations to those consumers.

However, the reservations that I have expressed with respect to increased responsibility for matters of competition apply equally to the proposals for increased responsibility in the area of consumer protection. First, an expanded consumer protection role may conflict with OSFI's responsibility to promote safety and soundness. For instance, the recent vanishing premium issue pitted

sont pas assujetties au contrôle du BSIF et peuvent entrer en conflit avec la solidité et la stabilité.

Par exemple, notre mandat actuel met l'accent sur l'importance d'une intervention rapide dans les affaires des institutions en difficulté. Le bien-fondé d'une intervention précoce est l'une des leçons tirées des problèmes du secteur financier dans les années 80. Le gouvernement, le Comité des finances de la Chambre et le comité sénatorial des banques en ont tenu compte en 1996 pour définir notre mandat.

L'ajout d'une responsabilité précise en matière de concurrence et d'innovation pourrait inciter le BSIF à s'abstenir de réglementer, au détriment d'une intervention précoce et d'une résolution rapide des problèmes. De plus, l'ajout de la responsabilité de la concurrence et de l'innovation au mandat actuel du BSIF pourrait nuire à l'indépendance du BSIF et le rendre plus sensible à des préoccupations non réglementaires.

En approuvant de nouveaux entrants dans le système financier, les organismes de réglementation effectuent traditionnellement une enquête sur les demandeurs. Si la concurrence devenait une responsabilité du BSIF, celui-ci pourrait être poussé à approuver la propriété d'institutions financières par des personnes moins recommandables.

Nous aimerions que vous teniez compte du fait que les questions liées à la concurrence et à l'innovation relèvent plutôt du marché et d'autres intervenants gouvernementaux. Même si nous avons des doutes sur l'inclusion de la responsabilité de la concurrence dans notre mandat, nous croyons qu'il est possible d'élaborer une approche réglementaire plus souple afin de stimuler la concurrence. À cet égard, votre rapport contient des suggestions utiles, notamment un plus grand recours à la divulgation et une analyse soigneuse de la rentabilité avant l'introduction de nouveaux règlements.

Selon nous, une telle approche visant à assouplir le régime réglementaire comprendrait toujours le principe d'une intervention précoce rigoureuse, mais pourrait être liée à un nombre moindre de procédures de réglementation et de surveillance, particulièrement dans le cas des institutions en bonne santé financière.

La recommandation 112 propose d'élargir le mandat du BSIF pour inclure la responsabilité de la protection des consommateurs. Le BSIF reconnaît que des initiatives doivent servir à augmenter la protection des consommateurs, et il les appuie sans réserve. Nous avons tendance à croire que nos objectifs de solidité et de stabilité sont peut-être certains des éléments les plus importants pour la protection des consommateurs dans l'industrie des services financiers. Nous aimons penser que nous protégeons les consommateurs en aidant à préserver et à améliorer la capacité des institutions de s'acquitter de leurs obligations financières envers eux.

Toutefois, les réserves que j'ai exprimées à l'égard de l'augmentation de la responsabilité de la concurrence s'appliquent également aux propositions sur l'augmentation de notre responsabilité en matière de protection des consommateurs. D'abord, l'élargissement du rôle de protection du consommateur peut entrer en conflit avec la responsabilité du BSIF en matière de promotion

policyholders against insurance companies over the issue of duration of premium payment based on estimated rates of inflation and investment return.

Certainly, OSFI has a responsibility to protect policyholders' interests, but how should OSFI best do so? By maintaining an adequate level of safety and soundness in the institutions, or by advancing particular consumer interests? It is unclear which role would take precedence in the event of such a conflict if consumer protection ranked equally with depositor, policyholder protection in a new mandate given to OSFI.

Further, OSFI does not have the resources, skills or even the management mindset now that would be required to fulfill an expanded consumer protection function. We would have to hire new people with relevant experience. In short, although we support consumer protection initiatives, we would ask you to consider whether OSFI is the right body, the body best suited, to take on a consumer protection mandate.

Let me now turn from these general issues to a brief discussion of some of the specific areas of the report relevant to OSFI's current responsibilities.

Recommendations 29 to 41 propose a number of changes to the rules concerning ownership of financial institutions. If these recommendations were accepted, they would alter the current rules in important ways. Schedule I banks and mutual insurance companies that chose to demutualize would no longer be required to be widely held. Ownership requirements would be based on the size of the institution. When combined with recommendations 4(a), 4(c) and 9, which would permit respectively the incorporation of institutions with less capital, differing degrees of regulation based on size, and the facilitation of activities by foreign institutions, the potential exists for more closely held, commercially linked institutions.

It is our view that closely held ownership of financial institutions provides greater scope for risk than widely held ownership and that commercial links further exacerbate the risk. The history of financial institution failures in Canada tends to support this view.

Recommendations 25 to 28 propose that institutions be permitted corporate structures best suited to their operations. They also set out principles for the regulation of holding companies and recommend that the current restriction on downstream investments be reviewed. Recommendation 26 also recommends the development of a new financial holding companies legislation.

It has always been and continues to be our view that financial holding companies raise a number of issues and present a number of risks that do not arise under a widely held ownership applicable directly to the regulated financial institution. They would also significantly add to and complicate OSFI's regulatory and supervisory challenges. While the principles enunciated by the

de la solidité et de la stabilité. Par exemple, la question récente des primes fantômes a suscité des problèmes entre les souscripteurs contre les sociétés d'assurances sur la durée du paiement des primes en fonction des taux d'inflation et des rendements des investissements estimatifs.

Le BSIF a assurément la responsabilité de protéger les intérêts des souscripteurs. Cependant, quelle est la meilleure façon d'y arriver? En maintenant un niveau adéquat de solidité et de stabilité, ou en soutenant les intérêts des consommateurs? On ne sait pas précisément quel rôle aurait préséance s'il advenait un tel conflit et que la protection des intérêts du consommateur était égale à celle des déposants et des souscripteurs si le BSIF devait avoir un nouveau mandat.

De plus, le BSIF ne dispose pas actuellement des ressources ni des compétences nécessaires ni même de l'attitude managériale pour remplir une fonction élargie de protection des consommateurs. Il nous faudrait engager un nouveau personnel possédant l'expérience nécessaire. Brièvement, malgré notre appui aux initiatives de protection des consommateurs, nous aimerions que vous vous demandiez si le BSIF est l'organisme adéquat pour assumer un mandat de protection des consommateurs.

Je voudrais maintenant laisser de côté ces questions d'ordre général pour aborder certains des points qui touchent aux responsabilités actuelles du BSIF.

Les recommandations 29 à 41 proposent certains changements des règles de propriété des institutions financières. Ces recommandations, une fois acceptées, influeraient grandement sur les règles actuelles. Certaines banques de l'annexe 1 et les sociétés d'assurance mutuelle se transformant en sociétés par actions n'auraient plus besoin d'avoir un grand nombre d'actionnaires. Les exigences en matière de propriété seraient fondées sur la taille de l'institution. Compte tenu des recommandations 4a), 4c) et 9, qui permettraient, respectivement, la constitution d'institutions avec un capital inférieur, l'application d'exigences réglementaires distinctes en fonction de la taille et la facilitation des activités des institutions étrangères, l'augmentation du nombre d'institutions financières liées et à peu d'actionnaires est possible.

Nous croyons que des institutions financières à peu d'actionnaires augmentent l'étendue du risque et que des liens commerciaux amplifient celui-ci. L'historique des faillites institutionnelles au Canada tend à soutenir ce point de vue.

Les recommandations 25 à 28 proposent que les institutions puissent adopter des structures organisationnelles mieux adaptées à leurs activités. Elles établissent aussi des principes de réglementation des sociétés de portefeuille et recommandent de réviser les restrictions actuelles sur les placements en aval. La recommandation 26 suggère aussi d'élaborer la nouvelle Loi sur les sociétés de portefeuille financières.

Nous croyons toujours que les sociétés de portefeuille financières soulèvent certaines inquiétudes et présentent certains risques qui ne touchent pas une institution financière réglementée à grand nombre d'actionnaires. Ces sociétés compliquent et augmentent grandement les tâches de réglementation et de surveillance du BSIF. Même si les principes énoncés par le groupe

task force in connection with the regulation of holding companies would lessen some of these risks, the risks and complications cannot be eliminated altogether.

As noted by the task force, its recommendations with respect to holding companies are based on suggestions received from OSFI. These suggestions were made with the reservations that I have just expressed. They represent what we saw as minimum standards for providing a reasonable degree of protection to depositors and policyholders of regulated financial institutions within a holding company regime.

Further, our development of these principles was based on the assumption that holding company structures would be available only to widely held institutions. As the task force has recommended that the regulated holding company regime be extended to closely held institutions, these principles might have to be reviewed.

We support the proposal to review the current restrictions on downstream investments in conjunction with the holding company regime. In fact, we believe this review should occur irrespective of whether the government proceeds to implement a holding company regime.

Recommendation 113 proposes that OSFI should have a board of directors with specific responsibilities. Your committee made a similar suggestion in recommendations 7 to 11 of your recent report. In principle, we support these recommendations. While a number of technical details would have to be addressed, we are of the view that the creation of a board of directors would provide oversight of important administrative and management matters, thereby increasing accountability and ensuring effective use of financial and other resources, and would contribute expertise and experience to OSFI's processes.

However, in defining the board's responsibilities, care would have to be taken to ensure that the powers of the superintendent and the minister were not undermined and that the existing accountabilities in the system, from the superintendent to the minister and from the minister to Parliament, were not altered.

Recommendation 42 proposes that OSFI work with the Canadian Institute of Chartered Accountants to eliminate competitive disadvantages caused by inconsistent treatment of goodwill in business combinations. We support this recommendation, and are pleased to advise that action has already been taken along the lines recommended. During the question period following this presentation, we would be pleased to provide further details.

I would like to close with one more general observation. The result of many of the recommendations would be to create new or differently structured types of financial institutions, but the report contains little guidance with respect to new regulatory powers that might be required to deal with them. Such powers could well be needed, particularly if OSFI is to be expected to continue its policy of early intervention. Some of the newly created institutions may experience difficulties, or indeed may fail, and

de travail, relativement à la réglementation des sociétés de portefeuille, réduiraient certains de ces risques, les risques et les complications ne peuvent être éliminés en totalité.

Comme l'a fait remarquer le groupe de travail, ses recommandations à l'égard des sociétés de portefeuille sont fondées sur des suggestions du BSIF. Celles-ci ont été faites en se fondant sur les réserves que je viens d'exprimer et représentaient selon nous des normes minimales pour assurer un degré raisonnable de protection à l'intention des déposants et des souscripteurs des institutions financières réglementées dans le cadre d'un régime de sociétés de portefeuille.

De plus, notre élaboration de ces principes était fondée sur l'hypothèse que les structures de sociétés de portefeuille ne seraient permises qu'aux institutions à grand nombre d'actionnaires. Puisque le groupe de travail a recommandé d'appliquer la réglementation des sociétés de portefeuille aux institutions à peu d'actionnaires, ces principes devront être revus.

Nous appuyons la proposition sur la révision des restrictions actuelles imposées aux placements en aval, conjointement avec le régime des sociétés de portefeuille. En fait, nous sommes d'avis que cette révision devrait avoir lieu de toute façon, sans égard à la mise en place d'un régime de sociétés de portefeuille par le gouvernement.

La recommandation 113 suggère de doter le BSIF d'un conseil d'administration aux responsabilités définies. Votre comité a fait une suggestion semblable dans les recommandations 7 à 11 de votre récent rapport. En principe, nous appuyons ces recommandations. Même s'il fallait prendre en considération certains aspects techniques, nous sommes d'avis qu'un conseil pourrait superviser les activités d'administration et de gestion importantes, améliorant ainsi la responsabilisation et l'utilisation efficiente des ressources financières et autres, et partager son savoir-faire et son expérience sur les processus du BSIF.

Toutefois, en formulant les responsabilités du conseil, il faudrait faire en sorte de ne pas saper les pouvoirs du surintendant et du ministre et de ne pas modifier les responsabilités existantes du régime, soit celles du surintendant envers le ministre et celles de ce dernier envers le Parlement.

La recommandation 42 propose au BSIF de collaborer avec l'Institut canadien des comptables agréés pour éliminer les désavantages concurrentiels découlant du traitement inégal de l'écart d'acquisition, dans le cadre du recrutement d'entreprises. Nous appuyons cette recommandation et nous sommes ravis d'annoncer que des mesures ont déjà été prises à cet égard. Nous serons à même de fournir plus de détails, au besoin, pendant la période de questions qui suivra la présentation.

J'aimerais terminer par une observation d'ordre plus général. De nombreuses recommandations entraîneraient de nouveaux types d'institutions financières ou des modifications de la structure de celles-ci; toutefois, le rapport ne fournit que peu d'indications sur de nouvelles compétences de réglementation. De nouveaux pouvoirs pourraient s'avérer nécessaires, surtout si le BSIF doit continuer d'appliquer sa politique d'intervention précoce. Certaines des nouvelles institutions pourraient éprouver des

rules governing their exit from the system could be as important as the rules encouraging their entry.

In summary, we support the objectives of the task force to encourage greater competition and innovation within the Canadian financial system and to enhance the protection available to consumers. In doing so, we think it important to understand the implications of any changes made to achieve these objectives with respect to the safety of the system and the ability to protect the savings of depositors and policyholders, and to carefully weigh the benefits and costs of any change.

At the end of this process, we think the challenge presented to you and to the government is to achieve the optimum balance between these benefits and costs. It will not be easy to find the right balance, but it is essential for Canadians that you do so. Good luck in your important work, and we await your questions.

The Chairman: Thank you, Mr. Palmer.

In your opening statement, you stress the importance and value of transparency and thereby essentially market or consumer information. As you know, in a report done by our committee at the beginning of October, we, in fact, suggested the desirability of beginning to move the Canadian system toward the New Zealand system, which is a system based on substantially more openness and transparency than is the situation in Canada at the present moment. Am I correct in hopefully inferring from your stress on transparency that you are in accord with our position on moving in the direction of New Zealand? How is that for a wonderful leap?

Mr. Palmer: That is an interesting opener, Mr. Chairman. We think the New Zealand experiment is interesting, fascinating and deserving of careful study. We think that, as it evolves, it should be possible to borrow lessons from their experience. However, we would suggest a cautious approach to the New Zealand experiment while this process of study is continuing, for several reasons.

First, it is new. The New Zealand model has not been tested against the backdrop of a serious recession. Second, the New Zealand financial system is unique because most banks are foreign owned. New Zealand really does have a belt-and-suspender system. The belt is its new system of disclosure and very, very onerous director accountability; at the same time, it has the suspenders of consolidated regulation by the home supervisors of the institutions who have operations in New Zealand.

I will make a further point, which we may want to come back to. If you step back and look at what is happening in the world, and look at the number of countries in which serious financial problems have occurred, you see that one of the common denominators is very weak banking and financial institution regulation. Thus, there are many countries in the world that have to move toward a traditional, high-quality solvency regulation

difficultés ou faire faillite, et les règles régissant leur sortie du système pourraient être aussi importantes que celles encourageant leur entrée.

En résumé, nous appuyons les objectifs du groupe de travail pour stimuler la concurrence et l'innovation dans le secteur financier canadien et améliorer la protection des consommateurs. Toutefois, ce faisant, nous pensons qu'il est important de comprendre les répercussions des changements effectués pour atteindre ces objectifs à l'égard de la solidité du système et de la capacité de protéger les épargnes des déposants et des souscripteurs et pour soupeser attentivement les avantages et les coûts de chacun des changements.

En définitive, selon nous, le défi que votre comité et le gouvernement ont à relever consiste à établir un équilibre optimal entre ces avantages et ces coûts. Il ne sera pas facile d'atteindre un juste équilibre, mais il est essentiel que vous y arriviez pour le bien des Canadiens. Nous voulons vous souhaiter bonne chance dans vos travaux et sommes prêts à répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Palmer.

Dans votre déclaration liminaire, vous soulignez l'importance et la valeur de la transparence et, par le fait même, essentiellement, l'information destinée aux marchés ou aux consommateurs. Comme vous le savez, dans un rapport rédigé par notre comité au début d'octobre, nous avons de fait laissé entendre qu'il serait souhaitable que le système canadien commence à calquer le système néo-zélandais, lequel est fondé beaucoup plus nettement sur l'ouverture et la transparence que le système canadien actuel. Votre insistance sur la transparence me donne à penser que vous êtes d'accord avec notre position quant à l'adoption du modèle néo-zélandais. Est-ce que je m'aventure trop loin?

M. Palmer: Voilà une façon intéressante d'amorcer le débat, monsieur le président. Nous pensons que l'expérience néo-zélandaise est intéressante, fascinante et qu'elle mérite qu'on s'y attache soigneusement. Selon nous, à mesure que cette expérience évoluera, on devrait être capable d'en tirer quelque leçon. Cependant, nous préconisons la prudence face à l'expérience néo-zélandaise tandis que se poursuit notre étude, et ce, pour plusieurs raisons.

Tout d'abord, l'expérience est nouvelle. On ne sait pas comment réagirait le modèle néo-zélandais s'il advenait une dure récession. De plus, le système financier néo-zélandais est unique parce que la plupart des banques y sont de propriété étrangère. La Nouvelle-Zélande peut réellement compter sur un système à contrepois. D'un côté, on a la nouvelle procédure de divulgation et une reddition de comptes très, très stricte de la part des administrateurs; de l'autre, on a une réglementation consolidée, exercée sur place par les superviseurs des institutions qui ont des bureaux en Nouvelle-Zélande.

Je ferai aussi un autre commentaire sur lequel nous pourrions revenir un peu plus tard. Si vous prenez un peu de recul et que vous examinez ce qui se passe dans le monde, que vous regardez le nombre de pays qui ont été aux prises avec de graves problèmes financiers, vous pouvez dégager un dénominateur commun: une très faible réglementation en ce qui concerne les banques et les institutions financières. Par conséquent, il y a dans le monde bien

model before we think about allowing solvency regulation to wither away, as the New Zealanders are, in effect, proposing.

Our focus has to be on reinforcing, in developing countries, the sort of solvency, supervisory and regulatory models that you see in the major industrial countries, getting those well-established, before we collectively take the next leap forward. This cannot be done in a piecemeal way. There has got to be greater consistency around the world as to how financial institution regulation and supervision is done.

The Chairman: Nevertheless, would you agree that it is worth keeping a watching eye on what is happening in New Zealand.

Mr. Palmer: No question.

The Chairman: Just a question of clarification. At the top of page 13 of your brief, you say that regulated financial holding companies create supervisory problems for you, problems that you do not get if you do not have a holding company, if you are dealing only with the basic institution. I find that very difficult to understand. If the holding company is regulated, or if the financial institution is regulated, I do not understand why the internal corporate structure creates a regulatory problem. I understand how it would be a huge problem if the holding company were unregulated, but that is not what MacKay proposes, and so I do not understand why reorganizing the pieces but continuing to regulate the whole creates a problem for you.

Mr. Palmer: As we have indicated, Mr. Chairman, we do not think it is necessarily an insolvable problem.

The Chairman: I do not even understand why it is a problem at all — beyond the regulation of what is there now.

Mr. Palmer: Sure. Part of the answer depends on what you put up in the holding company. If it is a true bare-bones holding company with no operations of its own, if it is simply there to own a bank, to own an insurance company, to own a mutual fund company, then we are probably not talking about something that is too complex. However, if you have additional operations up in the holding company, if you expand the —

Senator Angus: For example?

Mr. Palmer: You may have —

Senator Oliver: A grocery chain?

The Chairman: No. Just so that we are clear, the MacKay references had absolutely no commercial link, so the grocery chain model is not under MacKay.

Mr. Palmer: If you stick closely to the MacKay model and have no commercial links, no activities within the holding company group, which you would not find now within a Canadian banking group, then the additional complexity is not all that great with respect to the activities of the holding company. You have

des pays qui devront opter pour un modèle de réglementation traditionnel et de grande qualité sur la solvabilité avant que nous pensions à assouplir la réglementation sur la solvabilité comme le proposent de fait, les Néo-zélandais.

Nous nous sommes attachés à renforcer, dans les pays en développement, le genre de modèles de solvabilité, de supervision et de réglementation sur lesquels peuvent compter les grands pays industrialisés, à les établir comme il faut, avant de faire tous ensemble un autre pas en avant. On ne peut le faire de façon morcelée. La façon dont s'exerce la supervision et la réglementation des institutions financières partout dans le monde doit être plus uniforme.

Le président: Quoi qu'il en soit, seriez-vous d'accord pour dire qu'il vaut la peine de surveiller ce qui se passe en Nouvelle-Zélande?

M. Palmer: Cela ne fait pas de doute.

Le président: J'aimerais obtenir un éclaircissement. À la page 13 de votre mémoire, vous dites que les sociétés de portefeuille réglementées vous posent des problèmes de supervision, que vous n'auriez pas autrement si vous ne traitiez qu'avec l'institution fondamentale. Je trouve cela très difficile à comprendre. Si la société de portefeuille est réglementée, ou que l'institution financière est réglementée, je ne vois pas pourquoi la structure organisationnelle interne poserait un problème de réglementation. Je comprendrais que le problème serait de taille si la société de portefeuille était déréglée, mais ce n'est pas ce que propose MacKay; je ne comprends donc pas pourquoi la réorganisation des éléments vous causerait un problème si la réglementation continue de s'appliquer.

M. Palmer: Comme nous l'avons dit, monsieur le président, nous ne pensons pas que ce soit nécessairement un problème insoluble.

Le président: Je ne comprends même pas pourquoi il y a un problème — hormis la réglementation de ce qui existe actuellement.

M. Palmer: Bien sûr. En fait, cela dépend en partie de ce que vous mettez dans la société de portefeuille. S'il s'agit en fait d'une société de portefeuille très simple qui n'a pas d'activités propres, si elle existe simplement pour servir de propriétaire d'une banque, d'une compagnie d'assurances ou d'une société de fonds communs de placement, alors nous ne parlons probablement pas de quelque chose de trop complexe. Toutefois, si vous ajoutez des activités à votre société de portefeuille, si vous élargissez le...

Le sénateur Angus: Par exemple?

M. Palmer: Vous pourriez avoir...

Le sénateur Oliver: Une chaîne d'épicerie?

Le président: Non. Précisons les choses: les modèles pris dans le rapport MacKay n'ont absolument aucun lien commercial; c'est donc dire qu'on n'y parle pas d'un modèle de chaîne d'épicerie.

M. Palmer: Si vous vous en tenez au modèle MacKay et que vous n'avez aucun lien commercial, aucune activité à l'intérieur du groupe qui détient la société de portefeuille, ce qui ne serait pas le cas actuellement pour un groupe bancaire canadien, alors les activités de la société de portefeuille ne seraient pas tellement

simply got one more body and you are trying to track which activities are where.

The one area where you do have a challenge, though, is in developing capital requirements for the holding company. If you have a holding company that owns a bank and a life insurance company, and a P and C company, and let us say a mutual fund company —

Senator Angus: And car leasing.

Mr. Palmer: What are the capital rules going to be? Like most regulators, we operate on the precept that if there are to be holding companies they should be a source of financial strength to the individual entities, not a source of weakness. There has to be capital in the holding company which mirrors the capital requirements of the regulated financial institutions, in our view. However, developing those capital rules for a consolidated entity of the kind that I described will be a very complex challenge, not impossible, but something that will require some work and will be more complex to administer.

Senator Austin: I want to turn your attention to a part of the written presentation that you did not actually read into the record, and that is on page 10, the reference to ministerial and other discretion. You say that this discretion would reduce supervisory and regulatory transparency and that such increased discretion may be warranted and, in some cases, absolutely necessary to address an evolving financial sector. You go on to say that the two approaches may be seen as inconsistent.

I seem to have misplaced a one-page criticism of the MacKay report — perhaps one of my colleagues has it. It dealt with ministerial discretion. The essence of that criticism was that if the recommendations of the MacKay report in the area of ministerial discretion were to be implemented completely that discretion would impinge on your objective decision-making, not just in terms of safety and soundness, but in terms of transparency in policy.

I wonder if you could just define for us further your view of the MacKay report's recommendations as they affect ministerial discretion.

Mr. Palmer: I would not suggest to you that we have an overall view on whether the task force struck the right balance here. We simply wanted to signal it as an issue. As evidenced by your report, it is an issue about which you are conscious. You had a discussion of rules-based versus discretionary regulation.

Rules-based regulation is often more closely linked to a transparent regime, in which the rules are clear and all of the players, both the users of financial services and those who would offer financial services, know what those rules are. In a discretionary regime, in essence, you have got a small group of people who may make decisions on the basis of some objective and some subjective criteria, and including criteria which may not

plus complexes. Vous auriez simplement un organisme de plus et tenteriez d'en suivre les activités.

Par contre, s'il y a un secteur où il y a bel et bien une difficulté, c'est l'établissement des besoins en capitaux de la société de portefeuille. Si vous avez une société de portefeuille qui possède une banque et une compagnie d'assurance-vie, et une compagnie d'assurance IARD, et, admettons, une société de fonds communs de placement...

Le sénateur Angus: Et une société de crédit-bail automobile.

M. Palmer: Quelles vont être les règles pour les capitaux? Comme la plupart des organismes de réglementation, nous posons en postulat que s'il doit y avoir des sociétés de portefeuille, elles doivent pouvoir procurer une stabilité financière à chacune de leurs entités, et non pas les affaiblir. Selon nous, les capitaux de la société de portefeuille doivent être conformes aux exigences en capitaux des institutions financières réglementées. Cependant, l'élaboration de ces règles de capital pour un amalgame de sociétés comme celui que je viens de décrire sera une activité très complexe; elle ne sera pas impossible, mais elle exigera beaucoup de travail, et son administration sera plus complexe.

Le sénateur Austin: J'aimerais attirer votre attention sur une partie du mémoire qui n'a pas été lu de vive voix; c'est à la page 10, et cela concerne le pouvoir discrétionnaire du ministre et d'autres personnes. Vous dites que ce pouvoir discrétionnaire réduirait la transparence de la supervision et de la réglementation et que ce pouvoir discrétionnaire accru pourrait être justifié et, dans certains cas, être tout à fait nécessaire en raison de l'évolution du secteur financier. Vous dites ensuite que les deux approches peuvent sembler incohérentes.

Je pense que j'ai égaré une page contenant une critique du rapport MacKay — peut-être que c'est un de mes collègues qui l'a. On y parle de pouvoirs discrétionnaires du ministre. Essentiellement, la critique portait que si les recommandations du rapport MacKay au sujet du pouvoir discrétionnaire ministériel devaient être appliquées complètement, ces pouvoirs discrétionnaires nuiraient à une prise de décisions objectives de votre part, non seulement pour ce qui concerne la solidité et la stabilité de la politique, mais aussi pour ce qui concerne sa transparence.

Auriez-vous l'obligeance de préciser devant nous votre opinion au sujet des recommandations du rapport MacKay, dans la mesure où elles touchent le pouvoir discrétionnaire ministériel?

M. Palmer: Je ne veux pas vous faire croire que nous nous sommes forgé une opinion quant à savoir si le groupe de travail est arrivé à atteindre un bon équilibre à ce sujet. Nous voulions simplement signaler un problème. Comme le fait ressortir votre rapport, c'est un problème dont vous êtes conscient. Vous avez eu un débat où vous compariez les avantages de la réglementation fondée sur les règles et ceux de la réglementation discrétionnaire.

La réglementation fondée sur des règles est souvent liée de près à un régime transparent, où les règles sont claires et où tous les intervenants, tant les utilisateurs des services financiers que ceux qui les leur offrent, connaissent bien les règles. Dans un régime discrétionnaire, essentiellement, vous avez un petit groupe de personnes qui peuvent prendre des décisions en fonction de certains critères objectifs ou subjectifs, y compris de critères qui

be known to all of the players. There are pros and cons of each, as you point out in your report.

One of the most discretionary regimes seems to be that of the U.K., a regime that is also well-regarded by financial institutions for its flexibility and lack of rules. Hence, discretion is not necessarily a bad thing. We simply wanted to signal to you and to other people who will be working with and making important recommendations about the report that there is an issue here and a question of balance.

Senator Austin: Do I understand you to be saying that in terms of broadly based public policy there is a case to be made for ministerial discretion, particularly as recommended in MacKay 4(a) and 33, and, if I could interpolate, that the changing global and continental financial environment is such that no rules can anticipate every emerging situation and that therefore the ministerial discretion is something that Canadians should have in reserve? Is that a synopsis of opinion, or am I taking it one step too far?

Mr. Palmer: I think you are perhaps going one step too far. We believe that there is a case for discretion. We would oppose regime that was completely rules-based, particularly if those rules were all based on financial benchmarks. In many ways, the MacKay task force adds to the existing level of ministerial discretion, and I think Canadians would have to be satisfied that that does strike the right balance. We are not saying that it does not strike the right balance. We agree with you that there has to be some discretion in the system.

Senator Austin: Let me turn to an item that was not raised in your presentation, and that is the issue of regulatory overlap. We had CDIC officials here discussing, amongst other issues, recommendation 114, which states, in effect, that OSFI should have the sole responsibility for promoting standards of sound business and financial practices and that the present overlapping statutory mandate of CDIC on these subjects should be repealed.

If I can summarize the CDIC presentation correctly, it was that the status quo was the best of all worlds; that the status quo was based on experience and a clear understanding on both sides of who did what.

Could you comment on that particular recommendation, please.

Mr. Palmer: Senator, we do not have strong feelings on this. If you were designing the system from scratch, we would certainly favour the placement of the standard-setting responsibility with OSFI. We think that that is where it belongs. Not everyone shares this view.

peuvent ne pas être connus de tous les intervenants. Les deux formules ont leurs avantages et leurs inconvénients, comme vous le mentionnez dans votre rapport.

Un des régimes les plus discrétionnaires semble être celui du Royaume-Uni; c'est un régime qui est aussi estimé par les institutions financières, qui en aiment la souplesse et l'absence de règles. C'est donc dire que le pouvoir discrétionnaire n'est pas nécessairement une mauvaise chose. Nous voulions simplement vous signaler, à vous et aux autres personnes qui travailleront avec le rapport et y formuleront des recommandations importantes à son sujet, que cette question existe et qu'il faut rechercher un équilibre.

Le sénateur Austin: Êtes-vous en train de nous dire que, pour ce qui concerne la politique publique générale, le pouvoir discrétionnaire ministériel pourrait avoir des avantages, particulièrement au regard des recommandations 4a) et 33 du rapport MacKay et, si vous me permettez cette digression, que l'évolution de l'environnement financier mondial et continental est tel qu'aucune règle ne permettrait de prévoir toutes les situations qui se font jour et que, par conséquent, les Canadiens devraient toujours pouvoir compter sur le pouvoir discrétionnaire du ministre? Est-ce que cela résume votre opinion, ou vais-je un peu trop loin?

M. Palmer: Je pense que vous allez peut-être une étape trop loin. Nous croyons que le pouvoir discrétionnaire a du mérite. Nous nous opposerions à un régime totalement fondé sur les règles, particulièrement si les règles en question reposent sur des repères financiers. De bien des façons, le groupe de travail MacKay ajoute au pouvoir discrétionnaire ministériel existant, et je pense qu'il faudrait convaincre les Canadiens que cela vise la recherche d'un juste équilibre. Nous ne prétendons pas que le bon équilibre n'est pas atteint. Mais nous croyons, comme vous, qu'un certain pouvoir discrétionnaire a sa place.

Le sénateur Austin: Permettez-moi de passer à un point que vous n'avez pas soulevé dans votre exposé. Il s'agit du chevauchement réglementaire. Des représentants de la SADC sont venus nous parler, entre autres choses, de la recommandation 114, qui mentionne de fait que le BSIF devrait être seul responsable de la promotion de normes de pratiques commerciales et financières saines et qu'il faudrait abolir le mandat que la loi confie actuellement à la SADC dans ces domaines.

Si je peux résumer comme il se doit l'exposé de la SADC, je dirais que le statu quo était, selon elle, la meilleure solution, qu'il reposait sur l'expérience et sur une compréhension nette par les deux parties du rôle que chacune devait jouer.

J'aimerais avoir vos commentaires sur cette recommandation en particulier.

M. Palmer: Sénateur, cette question ne nous préoccupe pas outre mesure. Si vous deviez concevoir le système à partir de zéro, nous préconiserions certainement que le BSIF soit responsable de l'établissement des normes. Nous croyons que c'est à lui qu'incombe cette responsabilité. Tout le monde n'est cependant pas de cet avis.

We now have a system of standards in the case of the CDIC member institutions and a system of compliance that goes hand in hand with this, popularly known as SARP. It has gone through its teething pains, it works, and we do not think there is a particular need to change it.

Senator Austin: Thank you. Let me move on to overlap in prudential regulation between federal and provincial governments. We had evidence on this topic this morning. One witness expressed concern about OSFI not having a direct role in the supervision of that part of bank functions, the investment banking side, feeling that there is an exposure. I would like to have your comment on that.

Also, David Brown of the Ontario Securities Commission yesterday told us that there was an attempt at his level to raise a new dichotomy in responsibility, one being the prudential role for OSFI for all currently provincially regulated financial institutions with the securities commissions in some way taking responsibility for bank supervision, where that supervision related to securities operations. What is your comment with respect to that?

Mr. Palmer: I am going to divide the answer into two parts. I will make some broader comments, and then I will ask Nick Le Pan, who is in charge of supervision for OSFI and who works directly with those banks that have securities operations, to comment on the issues there.

If you were redesigning the financial sector and could control all of the pieces, including the federal and provincial pieces, you would move in the direction of the recommendations of the Australian Wallace commission, which really established two regulatory bodies, a prudential regulatory authority and a regulatory authority responsible for consumer protection, including investor protection along the lines of what securities commissions are responsible for now. That seems to me to be a very sensible model, and if Canada could ever move in that direction, we think that OSFI would be the natural body to evolve into the Canadian equivalent of the Australian prudential regulatory authority.

But can we get there from here? Mr. Brown has some interesting ideas of how the securities administrators might move toward a virtual national securities commission, even if it cannot be achieved on a legal basis. We are very supportive of Mr. Brown's initiative. If it becomes possible for that affiliation of organizations to take greater responsibility for consumer protection functions outside the pure securities area, I think the system would be much better off.

As you will have observed, we have reservations about expanding OSFI's role in the consumer protection area, so this would fit rather nicely with that model.

À l'heure actuelle, nous avons, pour les institutions membres de la SADC, un régime de normes qui s'assortit d'un régime de conformité connu de tous par son acronyme SARP. Il a franchi toutes les premières étapes du rodage, et fonctionne bien, et nous ne croyons pas qu'il soit particulièrement nécessaire de le changer.

Le sénateur Austin: Merci. Passons maintenant au chevauchement de la réglementation prudentielle des autorités fédérales et provinciales. Nous avons entendu un témoignage à ce sujet ce matin. Un témoin se dit préoccupé par le fait que le BSIF ne joue pas un rôle direct dans la supervision de cette partie des fonctions bancaires, le volet des services bancaires d'investissement, car il avait l'impression qu'il y avait là un risque. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

De plus, David Brown, de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, nous a dit hier qu'on s'efforçait à ce niveau d'effectuer une nouvelle division des responsabilités, où le BSIF veillerait à la réglementation prudentielle de toutes les institutions financières actuellement sous régime provincial, alors que les commissions des valeurs mobilières assumeraient en quelque sorte la responsabilité de la supervision des banques, du moins pour ce qui touche leurs activités relatives aux valeurs mobilières. Qu'en pensez-vous?

M. Palmer: Je vais diviser ma réponse en deux parties. Je vais d'abord quelques commentaires d'ordre général, après quoi je demanderai à Nick Le Pan, qui est responsable de la supervision au BSIF et qui travaille directement avec les banques concernées par les valeurs mobilières, de vous faire des commentaires à ce sujet.

Si vous deviez remanier le secteur financier pour en contrôler tous les éléments, y compris le gouvernement fédéral et ceux des provinces, vous suivriez les recommandations de la commission australienne Wallace, qui a réellement créé deux organismes de réglementation, une administration de réglementation prudentielle et une administration de réglementation responsable de la protection des consommateurs, y compris la protection des investisseurs dont les commissions de valeurs mobilières sont actuellement responsables. Voilà un modèle qui me semble très logique, et si le Canada pouvait adopter cette orientation, nous pensons que le BSIF serait l'organisme canadien le plus susceptible d'évoluer tout naturellement vers le modèle australien d'administration de la réglementation prudentielle.

Mais pouvons-nous y arriver? M. Brown a certaines idées intéressantes quant à la façon dont les administrateurs de valeurs mobilières pourraient créer une commission nationale virtuelle des valeurs mobilières, même si l'entité ne pourrait avoir un fondement juridique. Nous appuyons énormément l'initiative de M. Brown. S'il est possible pour cette affiliation d'organisations d'assumer une responsabilité plus grande grâce aux fonctions relatives à la protection des consommateurs à l'extérieur du secteur des valeurs mobilières proprement dites, je pense que le système fonctionnerait beaucoup mieux.

Comme vous l'aurez remarqué, nous avions des réserves quant à l'expansion du rôle du BSIF dans le secteur de la protection des consommateurs, de sorte que cela s'inscrirait parfaitement dans ce modèle.

Let me move now, through Mr. Le Pan, to a more specific comment on the challenges facing us in dealing with the securities subsidiaries of the banks that we regulate, because it is an important issue.

Mr. Nick Le Pan, Deputy Superintendent, Operations Sector, Office of the Superintendent of Financial Institutions: There is no question it is a challenging area, a fast evolving one, and a complicated one.

Your question was premised on the presumption that we have no direct involvement but, realistically, that is not the world as I see it. In the business world, the line of division between a securities dealer and a bank for a particular operation is a pretty blurry one. They often share trading floors and dealers.

Senator Austin: The dealer might conduct the same transaction on behalf of two different entities.

Mr. Le Pan: Exactly. For the banks we have, essentially, supervision responsibility for the whole entity on a consolidated basis. As a practical matter, that means that we are looking at aspects of the consolidated entity that involve the investment dealer, the subsidiary, or the affiliate, and it is why we want oversight responsibilities for holding companies.

I will give you a couple of examples. We set capital rules on a consolidated basis. Quite recently, international bank regulators developed capital formulas for market risk involving the use of fairly sophisticated models for measuring the value at risk. The models used by major banks do not differentiate between the bank part of the operation and the dealer part of the operation.

Our office is required by those international regulatory agreements to validate those models so that they can be used to determine the total capital of the enterprise. We spend a fair amount of time on that. It is a challenge because the level of sophistication required is quite high. We are always playing catch-up. We have done a good job compared to some other players in industrialized countries, and I am quite pleased about that, but I will never claim that this is a "snap." We are still considering the control systems that are being used in the consolidated operation, including the dealer operation.

Recently, announcements were made about personnel moving back and forth. In fact, wealth management at one of our major banks will now be run by somebody who was going to move from a position in the dealer subsidiary to be the vice-chairman at the bank.

Ultimately, with banks, we will do whatever we have to do to deal with safety and soundness issues. We consult, cooperate, and share information with provincial regulatory authorities. We continue to enhance that procedure. This is an evolving area. To suggest that, somehow, we are outside of this and that there is a

Je vais maintenant demander à M. Le Pan de faire un commentaire plus précis sur les défis que nous devons relever quant aux filiales des banques que nous réglementons qui se consacrent aux valeurs mobilières, parce qu'il s'agit d'une question importante.

M. Nick Le Pan, surintendant adjoint, secteur des Opérations, Bureau du surintendant des institutions financières: Il ne fait pas de doute qu'il s'agit d'un secteur problématique, qui évolue rapidement et qui est complexe.

Votre question repose sur l'hypothèse selon laquelle nous n'avons aucune participation directe, mais à vrai dire, ce n'est pas comme ça que je vois les choses. Dans le monde des affaires, la ligne qui sépare un courtier en valeurs mobilières et une banque pour une opération particulière est plutôt floue. Souvent, les deux transigent au même endroit et ont recours aux mêmes intermédiaires.

Le sénateur Austin: Le courtier peut faire la même transaction au nom de deux entités différentes.

M. Le Pan: Exactement. Dans le cas des banques, nous avons essentiellement la responsabilité de superviser l'entité globale, sans égard à ses composantes. Sur le plan pratique, cela signifie que nous examinons les aspects de l'entité globale auxquels participent le courtier en investissement, la filiale ou l'affilié, et c'est pourquoi nous voulons pouvoir superviser les sociétés de portefeuille.

Laissez-moi vous donner quelques exemples. Nous établissons des règles de capital pour l'ensemble de l'organisation. Tout récemment, des instances internationales chargées de réglementer les banques ont établi des formules de capital pour les risques du marché à l'aide de modèles plutôt perfectionnés visant à mesurer la valeur en jeu. Les modèles utilisés par les grandes banques n'établissent aucune différence entre la partie de l'opération qui concerne la banque et celle qui concerne le courtier.

Notre bureau doit, en vertu de ces accords réglementaires internationaux, valider ces modèles pour qu'ils puissent servir à la détermination du capital total de l'entreprise. Nous passons beaucoup de temps là-dessus. C'est difficile, parce que le degré de perfectionnement nécessaire est assez élevé. Nous passons notre temps à faire du rattrapage. Nous avons fait du bon travail comparativement à d'autres intervenants des pays industrialisés, et j'en suis assez heureux, mais nous n'irons jamais dire que cela se fait en un tournemain. Nous étudions toujours les systèmes de contrôle utilisés pour l'entité globale, y compris les activités du courtier.

Récemment, des annonces ont été faites au sujet d'employés qui allaient et venaient. En fait, la gestion de la richesse dans l'une de nos grandes banques incombera désormais à quelqu'un qui allait passer d'un poste dans une filiale de courtier à celui de vice-président de la banque.

En définitive, dans le cas des banques, nous ferons tout ce que nous devons faire pour résoudre la question de la solidité et de la stabilité. Nous faisons des consultations, collaborons et échangeons de l'information avec les autorités réglementaires des provinces. Nous continuons d'améliorer cette procédure. Il s'agit

black hole about which we know nothing, is not an accurate representation of the situation.

Senator Austin: Mr. Le Pan, have you ever experienced any refusal on the part of any provincial securities regulator to give you information you have requested?

Mr. Le Pan: No, cooperation with securities regulators under existing MOUs is good. We start with the institution, that is, the management and board, the control structures, the risk-management structures, and the internal and external audits for the whole of the conglomerate. Oftentimes, the information about the operation of the whole group, including the securities subsidiary, is available from the institution. We have no problems sharing that information, but we do have appropriate confidentiality agreements and so forth.

Senator Austin: If you ask for and receive information on the bank's position on hedge funds, on hedged currencies, on a derivative situation, will you be able, from that, to get a clear picture of that bank's condition?

Mr. Le Pan: I am confident that, when it comes to sharing information with provincial regulatory authorities, we have an adequate system.

As I said earlier, when it comes to considering exposures, our first step is to find out what a regulated institution's consolidated exposures are, off balance sheet and on balance sheet.

Senator Austin: Are you comfortable with the situation?

Mr. Le Pan: We are comfortable with our ability to get the information, yes.

Senator Tkachuk: My questions relate to the issue of competition. You talked about the increased risks associated with branch banking as well as the adequacy of supervision and the cost. Can you be more specific? Is the concern related to the capital requirement? Is it related to branch banking? What, specifically, is the concern, and where are the increased risks?

Mr. Palmer: That is a fundamental question which relates to the thrust of the task force report and our view of it.

The task force recommends that a number of changes be made to increase the number of entrants, the number of players, in the financial system; to reduce capital requirements, and to streamline the processing of applications by OSFI. It also refers to lighter regulation for small institutions.

It also suggested an even more flexible entry regime for foreign banks than was proposed by the government a few months ago.

d'un secteur qui évolue. Il n'est pas correct de dépeindre la situation en laissant entendre que nous sommes, en quelque sorte, à l'extérieur de cela et qu'il y a un trou noir dont nous ne savons rien.

Le sénateur Austin: Monsieur Le Pan, vous est-il déjà arrivé qu'un organisme provincial de réglementation des valeurs mobilières refuse de vous donner de l'information que vous avez demandée?

M. Le Pan: Non, la collaboration avec les organismes de réglementation des valeurs mobilières prévue dans les protocoles existants est bonne. Nous commencerons par l'établissement, c'est-à-dire la direction et le conseil, les structures de contrôle, les structures de gestion des risques ainsi que les vérifications internes et externes pour l'ensemble du conglomerat. Souvent, l'information concernant le fonctionnement du groupe tout entier, y compris celui de la filiale qui s'occupe des valeurs mobilières, peut être obtenue de l'institution. Nous n'avons aucune objection à partager cette information, mais nous avons bien sûr établi des ententes de confidentialité et d'autres choses du genre.

Le sénateur Austin: Si vous demandez et recevez de l'information sur la position de la banque concernant les fonds de couverture, les devises couvertes ou un instrument dérivé, pourriez-vous, à l'aide de ces renseignements, vous faire une image claire de la condition de la banque?

M. Le Pan: Je suis persuadé que le système dont nous disposons pour échanger des informations avec les autorités réglementaires provinciales est adéquat.

Comme je l'ai dit plus tôt, quand vient le temps d'examiner les risques, nous tentons d'abord de découvrir les risques globaux d'une institution réglementée, à l'aide du bilan et sans le bilan.

Le sénateur Austin: Cette situation vous convient-elle?

M. Le Pan: Oui, nous savons que nous sommes capables d'obtenir l'information voulue.

Le sénateur Tkachuk: Je veux vous poser des questions sur les divers aspects de la concurrence. Vous avez parlé des risques plus grands qui sont associés aux services bancaires en succursale ainsi que de la mesure dans laquelle la supervision et le coût sont adéquats. Pourriez-vous préciser votre pensée? Cette préoccupation a-t-elle un lien avec les besoins en capitaux? En a-t-elle un avec les services bancaires en succursale? De façon précise, quel est le problème, et où y a-t-il une hausse des risques?

M. Palmer: Il s'agit d'une question fondamentale qui a un lien avec l'orientation du rapport du groupe de travail et l'opinion que nous en avons.

Le groupe de travail recommande un certain nombre de changements visant à faire augmenter le nombre d'entrants, le nombre d'intervenants du système financier, ainsi qu'à réduire les besoins en capitaux et à rationaliser le processus de demandes du BSIF. Cela concerne également l'adoucissement de la réglementation des petites institutions.

Le groupe a aussi suggéré un régime d'entrée encore plus souple pour les banques étrangères que celui qui a été proposé par le gouvernement il y a quelques mois.

It further recommended that the system permit closely held banks, banks with commercial links at the smaller end of the size scale.

There is nothing wrong with any of those recommendations but, taken together, they increase the prospect that there will be risky institutions within the system. History shows us that institutions that are closely held — owned by a single owner or a small group of owners — tend to be riskier, have a higher failure rate than those that are widely held. Institutions that are associated closely with commercial activities tend to have a higher failure rate. Institutions with relatively low capital levels, we think, have had a higher failure rate simply because they are smaller and cannot diversify their activities.

If we have a number of risky institutions, a number of more failure-prone institutions in the system, then what do we do? One option is to simply do nothing. We can take the position that we have a very safe and sound system now. Indeed, the MacKay report points out that Canada has one of the safest systems, and the implication is that maybe we can afford to give a little in terms of safety and soundness to have the benefits of greater ease of entry and more players. That is a perfectly legitimate position to take as long as Canadians understand that is the position, and more parochially, as long as they understand that OSFI will not be able to prevent some of these new entrants, some of these new players, from failing.

Another response is to go beyond the “do nothing” stance and to take the position that, because we are going to allow more risky institutions into the system, we will add to the powers of the regulator in order to reduce the chances of failure that might otherwise occur. These powers could be in the form of the ability to assess additional capital. There could be a number of steps. It could be even tougher early intervention powers to move these new institutions out of the system when they get into difficulty.

There is a number of possible responses. All we want to point out is that the MacKay task force is shifting the balance slightly between competitiveness and safety and soundness to ensure that Canadians understand the implications of that.

Senator Tkachuk: Is safety and soundness related to size?

Mr. Palmer: That is a good question, and I am reluctant to give you a quick yes or no answer. If you polled OSFI in 1993 — to pick a year rather arbitrarily — the response from most of my colleagues would have been an overwhelming “yes.” Now, with a greater array of techniques available to institutions, including derivatives, oddly enough, for diversifying their exposures, I do

Il recommande en outre que le système permette les banques à peu d'actionnaires, les banques qui ont des liens commerciaux et qui figurent parmi les plus petites.

Isolément, aucune de ces recommandations ne pose problème, mais lorsqu'on les considère dans leur ensemble, on constate qu'elles font augmenter la possibilité que des institutions risquées se retrouvent dans le réseau. L'histoire nous montre que les institutions à peu d'actionnaires — c'est-à-dire qui ont un propriétaire unique ou un petit groupe de propriétaires — sont généralement plus risquées, que leur taux de faillite est plus élevé que celles qui comptent un grand nombre d'actionnaires. Les institutions qui sont associées de près à des activités commerciales ont souvent un taux d'échec plus élevé. Celles qui sont relativement peu capitalisées auraient, selon nous, un taux de faillite plus élevé simplement parce qu'elles sont plus petites et qu'elles peuvent diversifier leurs activités.

Si nous avons un certain nombre d'institutions risquées, un certain nombre d'institutions plus enclines à la faillite dans le système, que devons-nous faire? Une de nos options est tout simplement de ne rien faire. Nous pouvons adopter la position selon laquelle notre système actuel est très solide et très stable. À vrai dire, le rapport MacKay souligne que le Canada compte sur l'un des systèmes les plus sûrs, de sorte que nous pouvons nous permettre de lésiner un peu sur la solidité et la stabilité pour obtenir les avantages dont s'assortissent une plus grande facilité d'entrée et un plus grand nombre d'intervenants. Voilà une position qu'on peut adopter en toute légitimité tant et aussi longtemps que les Canadiens comprennent que c'est là notre choix et, pour tout vous dire, tant et aussi longtemps qu'ils comprennent que le BSIF ne sera pas capable d'empêcher certains de ces nouveaux entrants, certains de ces nouveaux intervenants, de connaître un échec.

On pourrait aussi délaissier la position qui consiste à ne rien faire pour adopter celle où, du fait que nous allons permettre l'entrée d'institutions plus risquées dans le système, nous allons augmenter les pouvoirs de l'organisme de réglementation pour réduire les risques d'échec qui pourraient autrement se produire. Ces pouvoirs pourraient prendre la forme d'une mesure d'évaluation des capitaux supplémentaires. Il pourrait y avoir un certain nombre d'étapes. Ils pourraient même prendre la forme de pouvoirs d'intervention précoces qui permettraient d'expulser ces nouvelles institutions du système lorsqu'elles sont en difficulté.

Il y a un certain nombre de réactions possibles. Tout ce que nous voulons souligner, c'est que le groupe de travail MacKay fait légèrement pencher la balance entre la solidité et la stabilité, d'une part, et la compétitivité, d'autre part, pour que les Canadiens en comprennent les répercussions.

Le sénateur Tkachuk: La solidité et la stabilité ont-elles un lien avec la taille?

M. Palmer: Voilà une bonne question, et j'hésite à vous répondre rapidement par oui ou par non. Si vous aviez posé la question au BSIF en 1993 — pour prendre une année au hasard — la réponse de la plupart de mes collègues aurait été un «oui» retentissant. À présent, compte tenu du vaste éventail de techniques auxquelles ont accès les institutions, y compris les

not think there needs to be as much of a correlation between size and risk, or lack of risk, as we might have thought at one time.

Senator Tkachuk: In the course of hearings we have heard many conflicting presentations. I think most senators would like to see more competition, but they are very concerned about safety and soundness issues. Do you share our concern? Are you not as concerned as we are about what may happen when and if the banks merge? They tell us they want to play a new role in the global marketplace, that they have to compete, and that is why they want to be bigger. Does that raise safety and soundness concerns? It concerns me and I am sure it concerns you. Could you expand on that a little bit?

Mr. Palmer: Let me first explain why, in answering your first question, we were focusing on the smaller institutions.

The schema in the task force report is, as we understand it, that we should be prepared to accept a bit more risk at the bottom end of the size scale. At the upper end of the scale, they are recommending that institutions still be widely held, and be free of commercial links which we think are important risk-mitigating recommendations. However, at the lower end of the scale, dealing with smaller institutions, they are recommending that we be prepared to accept institutions with commercial links with closely held ownership. There is a bias to accepting more risk at the bottom end of the spectrum.

As to our concerns vis-à-vis the large banks, particularly those that would like to merge, I would turn that over to Mr. Le Pan who is in charge of our prudential review of the bank merger proposals.

Mr. Le Pan: I believe the question was whether we are concerned about the risks of larger institutions who merge or who may want to expand significantly into other business lines or geographically.

Senator Tkachuk: More specifically, would you address the fact that they would be outside of our boundaries and using Canadian money?

Mr. Le Pan: The first point I will make is we have not finished a review of what any particular merger might entail. I cannot respond on any particular transactions they may want to enter into.

As a general matter, however, I think it is very difficult to know whether risk increases or decreases based on size, geographic scope, or participation in particular business lines. International experience does not support a conclusion one way or another. Some very well-managed, significant players, internationally, have done very well. However, historically, some very important players have suffered losses, though not life-threatening losses, in the recent past.

instruments dérivés, bizarrement, pour diversifier leurs risques, je ne pense pas que la corrélation entre la taille et le risque, ou l'absence de risque, ait une corrélation aussi grande que nous l'avons déjà cru.

Le sénateur Tkachuk: Au cours des audiences, nous avons entendu bien des exposés contradictoires. Je pense que la plupart des sénateurs aimeraient voir une concurrence plus vive, mais ils se préoccupent beaucoup de la solidité et de la stabilité. Partagez-vous leurs inquiétudes? N'êtes-vous pas, comme nous, préoccupé par ce qui pourrait se produire si les banques fusionnaient? Elles nous disent qu'elles veulent jouer un nouveau rôle sur le marché mondial, qu'elles doivent compétitionner et qu'elles doivent donc être plus grosses. Cela suscite-t-il des problèmes pour la solidité et la stabilité? Cela me préoccupe, et je suis sûr que cela vous préoccupe aussi. Qu'avez-vous à dire là-dessus?

M. Palmer: Laissez-moi d'abord vous expliquer pourquoi, lorsque nous avons répondu à votre première question, nous nous sommes attachés aux petites institutions.

De façon générale, nous pensons que le rapport du groupe de travail mentionne que nous devrions être prêts à accepter un peu plus de risques pour les institutions les plus petites. Pour les plus grosses, il recommande qu'elles soient encore à propriété multiple et qu'elles n'aient pas de liens commerciaux, ce qui, selon nous, sont d'importantes recommandations visant à atténuer les risques. Cependant, pour les institutions les plus petites, le rapport recommande que nous soyons prêts à accepter des institutions qui ont des liens commerciaux et qui sont à petit nombre d'actionnaires. Si l'on accepte plus de risques au bas de l'échelle, cela fausse la situation.

Quant à nos préoccupations concernant les grandes banques, particulièrement celles qui voudraient fusionner, je céderai la parole à M. Le Pan, qui est chargé d'examiner les propositions de fusion des banques au regard de la prudence.

M. Le Pan: Je crois qu'on nous demandait si nous étions préoccupés par les risques posés par la fusion des grandes institutions ou par leur volonté de prendre une importante expansion dans d'autres secteurs d'activité ou dans d'autres pays.

Le sénateur Tkachuk: Plus précisément, vous attacheriez-vous au fait qu'elles seraient à l'extérieur de nos frontières et utiliseraient de l'argent canadien?

M. Le Pan: Tout d'abord, je tiens à préciser que nous n'avons pas terminé l'examen de tout ce que pourrait supposer une fusion particulière. Je ne peux donc répondre à aucune question concernant les transactions particulières qui seraient envisagées.

Sur le plan général, toutefois, je pense qu'il est très difficile de savoir si le risque augmente ou s'il diminue selon la taille, l'étendue géographique ou la participation à des secteurs commerciaux particuliers. L'expérience internationale ne permet pas de tirer une conclusion dans un sens ou dans l'autre. Certains intervenants très bien administrés et très importants sur le plan international s'en sont tirés fort bien. Cependant, l'histoire nous révèle que d'autres intervenants très importants ont subi des pertes récemment, même si ces pertes ne menaçaient pas leur survie.

I am distinguishing my remarks from a system problem that exists in a particular country. Leave that aside. That involves a whole different set of issues which I can talk about, but I do not think that was the purpose of your question.

Our experience is that Canadian institutions are not just playing within Canadian borders. Indeed, they are very much, on both the banking and the insurance side, outside of Canadian borders in a major way. Risks are inherent in certain activities in which they are involved. Some of those activities are higher risk than others.

We look at whether the quality of the risk mitigants, the risk control systems, the capital levels, and the reserving levels are appropriate for the kind of inherent risks in the activities, and balance those two, so that the net risk, if you will, is manageable from the point of view of the overall safety and soundness of the institution. Clearly there are many examples where the expansion of geographic scope can actually reduce risk because it diversifies risk. There are other examples in which expansion of scope can lead to control problems, if not managed appropriately, and can lead to surprises. There is experience of that internationally.

I sympathize with you, because it is difficult to reach a clear-cut view on this. Ultimately, it will become a judgment call. My sense is that it is very difficult to come up with a clear analytical dividing line that says up to this stage or in this kind of way it is fine and beyond that, no, because so much depends on the kind of mitigants and situations that I have described.

The Chairman: I am getting a somewhat mixed message from the two of you. Senator Tkachuk put it so well when he said that there is a desire to increase competition. You, as the regulator, fundamentally do not want any failures because that causes you all kinds of grief. Your bias would inevitably be in that direction.

As you will recall, when Confederation Life failed, this committee was very quick to respond by saying that, if you have a regulatory system in which there are no failures, the regulatory system is, in fact, too tight in the sense that you are not giving people sufficient flexibility.

Indeed, in that particular case, we are left in a situation where it appears that the policyholders, on the basis of evidence CompCorp gave us, will have suffered nothing and some of the subordinated debt holders will have lost, but that is the nature of investments.

There is, perhaps, a bias among my colleagues who might be inclined to say that, if we make this system a little bit more risky and, in return, get the benefit of somewhat more competition, that is where we would come down, rather than the other extreme, of being too heavy on safety and soundness. Yet, when I listen to the two of you, I am not sure that we are at a different point in the spectrum. Is that a fair assessment?

Je tiens à préciser que mes remarques ne s'appliquent pas à un problème systémique qui existerait dans un pays particulier. Je n'en parlerai pas, parce que cela suppose tout un ensemble de questions différentes dont je pourrais vous parler, mais je ne pense pas qu'elles aient une pertinence avec votre question.

Nous savons d'expérience que les institutions canadiennes n'évoluent pas à l'intérieur des seules frontières canadiennes. À vrai dire, elles évoluent en grande partie hors des frontières canadiennes, pour ce qui touche tant les services bancaires que l'assurance. Les risques sont inhérents à certaines activités auxquelles elles participent. Et certaines de ces activités sont plus risquées que d'autres.

Nous cherchons à voir si la qualité des facteurs d'atténuation des risques, des systèmes de contrôle des risques, l'ampleur du capital et l'ampleur des fonds de réserve sont conformes aux risques inhérents aux activités, et nous équilibrons les deux, de façon que le risque net, si vous voulez, puisse être administré sans que ça se fasse au détriment de la solidité et de la stabilité de l'institution. Bien sûr, il y a de nombreux exemples où l'expansion géographique réduit le risque parce qu'elle le diversifie. Il y a d'autres exemples où l'expansion des activités peut donner naissance à des problèmes de contrôle, si l'administration n'est pas appropriée, qui peuvent finir par causer des surprises. Cela est déjà arrivé dans d'autres pays.

Je sympathise avec vous, parce qu'il est difficile d'obtenir un aperçu clair et net de la question. En définitive, c'est une affaire de jugement. J'estime qu'il est très difficile d'établir une ligne de démarcation claire, fondée sur l'analyse, qui permettrait de savoir qu'à cette étape ou que de cette façon, tout va bien, mais qu'au-delà de cela, rien ne va plus, parce que cela dépend beaucoup du genre de facteurs d'atténuation et des situations dont je viens de parler.

Le président: Il me semble que ce que vous dites tous les deux est un peu contradictoire. Le sénateur Tkachuk l'exprime très bien lorsqu'il dit qu'on souhaite accroître la concurrence. En tant que responsable de la réglementation, vous souhaitez fondamentalement éviter tout échec qui pourrait vous attirer des ennuis. Vous pencheriez inévitablement de ce côté.

Vous vous en souviendrez, lorsque la compagnie d'assurance-vie La Confédération a fait faillite, notre comité a réagi très rapidement en disant que si votre système réglementaire ne permet pas les faillites, c'est qu'il est en fait trop strict, dans la mesure où les gens n'ont pas la souplesse voulue pour évoluer.

À vrai dire, dans ce cas particulier, nous sommes dans une situation où il semble que les souscripteurs, si l'on se fonde sur les données que nous a fournies la SIAP, n'auront rien perdu et que certains des créanciers subordonnés auront perdu quelque chose, mais c'est là la nature des investissements.

Certains de mes collègues seraient peut-être portés à dire que, si nous rendons le système un peu plus risqué et que nous obtenons en retour un peu plus de concurrence, c'est là que nous en viendríons, plutôt que nous situer à l'autre extrême, où l'on insisterait trop sur la solidité et la stabilité. Pourtant, lorsque je vous écoute, je ne suis pas sûr que nos points de vue soient si éloignés. Ai-je raison de penser ainsi?

Mr. Palmer: I do not think we are necessarily at a different point in the spectrum. The response that you are suggesting your committee might well make is not necessarily wrong. It is a perfectly legitimate response for this country to make to the challenge of the task force report.

All we are saying is that, if Canadians want to move in that direction, we should understand the consequences; and, if there is a higher institutional failure rate, please accept that in judging OSFI's performance.

We have worked very hard to try to explain to Canadians that we do not attempt to purport to supervise a failure-proof system, but many Canadians judge us harshly whenever a failure occurs. I still get letters saying, "You screwed up on Confederation Life." We do not think we did, and we think, at the end of the day, the results will prove that the system worked, by and large, as it should have worked in those circumstances. However, it is an issue.

We think there needs to be great clarity about what the government eventually decides. If it decides, as you suggest your committee might recommend, to accept a bit more risk in the system as the price of gaining more new entrants, more competition, than so be it; but let us understand what we are doing.

Senator Kroft: Given the new challenges we face with new types of institutions, the technological explosion, the interrelationship of world markets and the complexity of trading operations and electronic commerce, I want ask you a question I put to Mr. Mackenzie this morning to which he responded that I should ask somebody else because he has been away too long.

It seems to me that the technological explosion in the world has to have had enormous implications on your ability to do your job. We know that government is engaged in a constant war with the private marketplace in trying to retain its talent. I recognize of course that, like everybody else, you have budget implications. From a resource capability point of view, how are you positioned to be able to handle this global technological expansion?

Mr. Palmer: We are not where we need to be. We are working hard to upgrade our staff levels, and to upgrade the specialist talent we have. We recently went through a reorganization which calls for the creation of a number of specialist positions in such areas as technology in capital markets, in order to help us close the gap between what the institutions are doing and what we are able to understand and supervise. We are making some progress, but it is slow.

We did have a fairly significant adjustment to our salaries at the lower end of our pay scale. That was very helpful because it slowed down the serious turnover we were experiencing at the examiner level, particularly in Toronto. That has strengthened us, but we are still unable to go to full market in terms of the salaries that we pay at the upper half of our pay scale, and it does put us out of the market for many of the specialists. We have to be rather

M. Palmer: Je ne pense pas que nos points de vue soient nécessairement opposés. La réaction que votre comité pourrait, selon vous, avoir, n'est pas nécessairement fautive. C'est une réaction tout à fait légitime pour notre pays de contester le rapport du groupe de travail.

Tout ce que nous disons c'est que, si les Canadiens veulent aller dans cette direction, il nous faut en comprendre les conséquences; s'il y a un taux d'échec plus élevé parmi les institutions, il faudra en tenir compte au moment d'évaluer le rendement du BSIF.

Nous nous sommes tous efforcés d'expliquer aux Canadiens que nous ne voulons pas prétendre superviser un système à l'abri des échecs, mais bien des Canadiens nous jugent durement lorsqu'une faillite se produit. Il m'arrive encore des lettres où l'on nous accuse d'avoir commis des erreurs dans le cas de La Confédération. Nous ne pensons pas en avoir commis, et nous pensons que les résultats finiront bien par prouver que le système fonctionne en majeure partie et qu'il aurait dû fonctionner dans ces circonstances. Toutefois, il y a là un problème.

Nous pensons qu'il faudra bien expliquer ce que le gouvernement va décider. S'il décide, selon la recommandation que pourrait, selon vous, faire votre comité, d'accepter un peu plus de risques dans le système pour y attirer de nouveaux entrants, plus de concurrents, alors qu'il en soit ainsi; mais il nous faut bien comprendre ce que nous faisons.

Le sénateur Kroft: Compte tenu des problèmes auxquels nous sommes exposés en raison des nouveaux genres d'institutions, de l'explosion technologique, de l'interrelation des marchés mondiaux et de la complexité des opérations commerciales et du commerce électronique, je veux vous poser une question que j'ai déjà posée à M. Mackenzie ce matin et pour laquelle il m'a répondu que je devrais la poser à quelqu'un d'autre parce qu'il avait été hors du pays trop longtemps.

Il me semble que l'explosion technologique que connaît le monde doit avoir d'énormes répercussions sur votre capacité de faire votre travail. Nous savons que le gouvernement livre une guerre constante au marché privé pour tenter de retenir ses employés talentueux. Je reconnais bien sûr que, comme tout le monde, vous avez un budget à respecter. Sur le plan de l'accès aux ressources, êtes-vous capables de faire face à l'expansion technologique mondiale?

M. Palmer: Pas autant que nous le voudrions. Nous travaillons dur pour mettre à niveau notre personnel et les spécialistes que nous avons à notre service. Nous avons récemment accompli une restructuration qui supposait la création de plusieurs postes de spécialiste dans des domaines comme la technologie des marchés financiers, pour nous aider à mieux comprendre et à mieux superviser ce que les institutions font. Nous faisons certains progrès, mais ils sont lents.

Nous avons rajusté d'importante façon les salaires de nos employés du bas de l'échelle. Cela s'est révélé très utile en ce sens que le taux de roulement élevé que nous connaissions chez nos examinateurs, particulièrement à Toronto, s'en est trouvé ralenti. Cela nous a renforcés, mais nous sommes encore incapables de rejoindre les prix du marché en ce qui concerne les salaires que nous versons aux employés de la partie supérieure de

clever and creative. We have to look for people who are, perhaps, retired but still bright and enthusiastic, as many retired people are, and we have to look for secondments. We have to look for people who are not necessarily interested in remuneration but are interested in a job that is very challenging and a good learning experience — younger people, for example, who may want an opportunity to see things from the regulatory perspective before going back into the financial sector.

We are hoping that this kind of resourcefulness will enable us to recruit and retain some of the people we need at the specialist level. It remains to be proven. We may, in the end, have to come back to the government and ask them for the sort of policies that have already been conferred on the Ontario Securities Commission and the FSA in the U.K., which is to move to market-level salaries all the way up the pay scale.

Senator Kroft: How do you deal with virtual organizations? Wells Fargo is the example that is most often referred to, but any others that are operating without any physical presence whatsoever in the country.

Mr. Le Pan: Let me first say that there are several kinds of virtual organizations. I will take two, given your question. One is the Wells Fargo kind of example, which is the case of an entity that does not have a physical, or in many cases, a legal presence in Canada. The second would be the virtual kind of entity that is referred to as a financial institution that has a physical presence but where most or all of the services are electronic, out-sourced to wherever, which is sometimes what people mean by a virtual organization.

There are various versions of the first case, which involves people who may merely access financial services over the Internet from a provider located somewhere else. In that case, fundamentally, we are not, nor do we seek to be, accountable for regulating that entity. The real issue then becomes appropriate disclosure to people dealing with that entity about what its status is. To that end, we have made considerable efforts on our Web site and on our disclosure material, to better indicate whom we regulate.

Therefore, if a consumer is considering whether or not to buy financial services from an entity in a tax haven, that consumer can dial us up on the Internet and determine whether that entity is regulated by us. If the entity in question is not regulated by us, at least that consumer knows where he or she stands.

Issues regarding those kinds of entities are flagged in the task force report — for example, other kinds of protection, other than just safety and soundness, with respect to consumer redress mechanisms, and so forth. The task force report addresses some of those important and complicated issues. It is difficult to sort them out fully because there will be entities that exist, if you will, in

notre échelle salariale, de sorte que cela a pour effet de nous empêcher de recruter nombre des spécialistes. Nous devons faire preuve d'astuce et de créativité. Il nous faut rechercher des gens qui sont, peut-être, retraités, mais encore brillants et enthousiastes, comme nombre de retraités le sont, et nous examinons aussi la possibilité de détachements. Il nous faut rechercher des gens qui ne sont pas nécessairement intéressés par le salaire, mais qui s'intéressent à un emploi très stimulant où il est possible de beaucoup apprendre — des jeunes, par exemple, qui aimeraient travailler dans un organisme de réglementation avant de retourner dans le secteur financier.

Nous espérons qu'avec un peu d'ingéniosité, nous pourrions recruter et maintenir à notre service certains des candidats dont nous avons besoin pour des postes de spécialistes. Ça reste à voir. Nous pourrions, au bout du compte, retourner voir le gouvernement et lui demander d'instaurer le genre de mesures qu'il a déjà prises pour la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario ou celles dont a fait l'objet la FSA, au Royaume-Uni, à savoir de ramener les salaires au niveau du marché pour l'ensemble de l'échelle salariale.

Le sénateur Kroft: Qu'en est-il des organisations virtuelles? Wells Fargo est l'exemple qu'on cite le plus souvent, mais il y en a bien d'autres qui fonctionnent sans aucune présence physique au pays.

M. Le Pan: Précisons d'emblée qu'il y a plusieurs genres d'organisations virtuelles. J'en prendrai deux, compte tenu de la nature de votre question. L'une s'apparente à la Wells Fargo, c'est-à-dire qu'il s'agit d'une entité qui n'a aucune présence physique ni, comme c'est le cas bien souvent, de présence juridique au Canada. L'autre serait une entité virtuelle qu'on considère comme une institution financière et qui a une présence physique, mais dont les services sont, pour la plupart, électroniques, offerts n'importe où, et que les gens désignent parfois comme organisation virtuelle.

Il y a diverses versions d'organisations du premier exemple, pour lequel les gens obtiennent des services financiers sur Internet d'un fournisseur situé ailleurs. Dans ce cas, fondamentalement, nous ne sommes pas chargés de réglementer ce genre d'entité, et nous ne cherchons pas à l'être. Le vrai problème concerne alors la divulgation appropriée du statut de l'entité aux personnes qui font affaire avec elle. À cette fin, nous avons déployé des efforts considérables sur notre site Web et dans nos documents d'information pour mieux indiquer les entités que nous réglementons.

Par conséquent, si un consommateur envisage d'acheter des services financiers d'une entité dans un paradis fiscal, il peut communiquer avec nous par Internet et déterminer si nous réglementons l'entité en question. Si celle-ci n'est pas réglementée par nous, au moins le consommateur sait à quoi s'en tenir.

Les problèmes concernant ce genre d'entité sont nettement précisés dans le rapport du groupe de travail — par exemple, les autres genres de protection, outre la solidité et la stabilité — en ce qui touche les mécanismes de recours des consommateurs, et ainsi de suite. Le rapport du groupe de travail s'attache à certaines de ces questions importantes et complexes. Il est difficile d'en faire

places where there is not an adequate regulatory regime. At this point, in order to regulate these entities, the correct response is effectively a disclosure kind of response, absent some kind of international agreement that has no holes in it, which I do not believe is realistic in the short term, nor do I interpret the task force report as believing it to be realistic in the short term.

With respect to the kind of virtual entity that is regulated by us, licensed by us, the issue becomes one of how we adapt our supervisory regime to deal with the various kinds of risks inherent in that entity as compared to a more classical kind of entity, one that has bricks, mortar, and a vault, to use a simple example. As well, we must address issues that we face even with many institutions, issues regarding the quality of risk management and the quality of oversight reliance on other parties, including external and internal audit. Many regulators are working assiduously and have put out considerably useful guidance to industry, which is the basis for supervision, about how to deal with virtual entities. We must also address outsourcing arrangements, vis-à-vis the quality of good arrangements. Next is a classic kind of supervision effort, albeit tailored to the kind of risk.

Part of the lesson on these kinds of entities is not only that we have an immediate challenge to keep up, just like many organizations do, but also that we will continue to have that challenge. We must continually be upgrading skills and continually be leaning on some of our international networks. There is increasingly a great deal of sharing of information amongst regulators internationally about how to deal with these more innovative entities. To us, that is very useful in addressing practical problems with these entities.

Senator Kroft: This morning, Mr. Mackenzie expressed some concern about the banks, if there were a merger situation, having to deal with that enormous complexity in addition to the Y2K problem. I know this is not a fundamental part of the MacKay report, but it does relate to the kind of burden that is on you in a rapidly changing environment.

Mr. Palmer: We are spending a lot on that.

Mr. Le Pan: There are several questions in there. Let me talk about what I think is the question about the link between the mergers and Y2K. Is that fair?

Senator Kroft: What I am interested in addressing is the regulatory challenge of the Y2K issue.

Mr. Le Pan: With regard to the regulatory challenge of Y2K, there is no question that that is an issue. However, let me address four significant points. First, we have been addressing this issue for three or four years. Indeed, I noticed something by the Gardiner Group in the London *Financial Times* a few days ago that Canada is in relatively better shape than other countries.

un tri complet, parce que certaines entités existent, pour ainsi dire, dans des endroits où le régime réglementaire n'est pas adéquat. À ce moment-là, pour réglementer ces entités, la réaction appropriée concerne effectivement la divulgation, étant donné qu'il n'y a aucun genre d'entente internationale qui ne contient aucune échappatoire, ce qui n'est pas, selon moi, réaliste d'attendre à court terme, et ce que, d'après ce que j'en sais, le rapport du groupe de travail ne juge pas réaliste à court terme.

Pour ce qui touche le genre d'entité virtuelle que nous réglementons, et à laquelle nous accordons un permis, le problème concerne la façon dont nous devons adapter notre régime de supervision pour faire face aux divers genres de risques inhérents à cette entité par rapport à une entité plus classique, où l'on retrouve une chambre forte, de la brique et du mortier, pour vous donner un exemple simple. De plus, il nous faut faire face à des problèmes qui sont les mêmes que ceux de nombreuses institutions, qui concernent la qualité de la gestion du risque et la mesure dans laquelle nous pouvons nous fier à une supervision exercée par d'autres parties, notamment par des vérifications externes et internes. Nombre d'organismes de réglementation travaillent assidûment à la question et ont établi des conseils fort utiles pour l'industrie, qui est le point de départ de la supervision, au sujet de la façon de traiter avec les entités virtuelles. Nous devons aussi nous attacher aux ententes de sous-traitance et veiller à ce qu'elles soient de bonne qualité. Il faut ensuite exercer une supervision classique, quoique adaptée au genre de risque.

Ce genre d'entité nous apprend non seulement qu'il faut immédiatement faire un rattrapage, comme c'est le cas de bien des organisations, mais aussi qu'il nous faudra en faire un de façon continue. Il nous faut continuellement mettre à jour nos compétences et recourir continuellement à certains de nos réseaux internationaux. Les organismes de réglementation du monde entier partagent de plus en plus d'information sur la façon d'aborder les entités les plus innovatrices. Cela nous aide beaucoup à régler les problèmes pratiques que nous avons avec ces entités.

Le sénateur Kroft: Ce matin, M. MacKenzie a dit s'inquiéter que les banques doivent, s'il y avait fusion, régler des problèmes très complexes outre celui du bogue de l'an 2000. Je sais qu'il ne s'agit pas d'une partie fondamentale du rapport MacKay, mais cela ajoute au fardeau qui est le vôtre dans un environnement en évolution rapide.

M. Palmer: Nous dépensons beaucoup d'argent pour ce problème.

M. Le Pan: Ce problème suscite plusieurs questions. Laissez-moi vous parler de ce qui concerne le lien entre les fusions et le bogue du millénaire. D'accord?

Le sénateur Kroft: Je m'intéresse à ce que suppose le bogue du millénaire sur le plan réglementaire.

M. Le Pan: En ce qui concerne les aspects réglementaires du bogue du millénaire, il n'y a pas de doute qu'il y a là un problème. Cependant, laissez-moi m'attacher à quatre points importants. Premièrement, nous nous occupons de ce problème depuis trois ou quatre ans. À vrai dire, j'ai lu un article du Gardiner Group dans le *Financial Times* de Londres il y a

Second, we will not guarantee that there is not going to be a Y2K problem in an individual institution. It is ultimately the responsibility of that institution's management and board of directors to sort out those kinds of problems. As part of our supervision system, we will identify people. We put out guidance as to what are best practices for dealing with different parts. For example, identification of mission critical systems and renovation of those systems is supposed to be finished by December of this year. That is consistent with the international guidance. Across our total system, we are measuring where institutions are relative to that guidance. That leaves 1999 for testing. We will follow-up on our testing results, identify outliers, and work with those as part of our supervision program to reduce the risks, but we are not running a risk-proof system.

The level of appreciation and the action being taken to address this issue are very high. The progress of institutions across the spectrum has been very good. Major institutions, of course, have been aware of this issue for a long time, have gone a long way towards getting into shape.

Other institutions that deal with outsourcing providers will sort out how they can best deal with the issue. We cannot guarantee there will be no problems, but we are proactive in dealing with this from a supervisory perspective. We are seen, I think, by both the institutions and by independent groups as doing at least a credible job.

Senator Angus: Gentlemen, I will not ask you any questions about the chief actuary, including why he is not here, nor will I ask you what you think about the mergers of the banks that are on the table since we are not supposed to get into those areas, specifically.

However, everybody does seem to want to discuss the mergers, and you have talked a lot about your mandate in your brief and in your comments. You actually quoted sections from the statute that governs your mandate. As you know, currently there is underway, with respect to the bank mergers, a Competition Bureau review on the one hand and an OSFI review on the other. What is in your mandate that relates to mergers? Can you demystify this subject?

Mr. Palmer: Senator, at this stage, we are responding to a request from Mr. Martin to comment on the prudential aspects of the merger proposals. In essence, I must consider if there are any prudential reasons I should say no. We think that because we are a prudential regulator, focused on the safety and soundness of the institutions that we regulate and supervise, this falls squarely within our mandate.

If we were going through a formal approval process for these merger proposals, we would be examining the same prudential issues we are looking at now, along with a number of other more

quelques jours où l'on disait que le Canada est dans une position relativement meilleure que les autres pays.

Deuxièmement, nous ne pouvons garantir l'absence de tout problème de l'an 2000 dans une institution en particulier. En définitive, il incombe au conseil d'administration et à la direction de l'institution en cause de régler ce genre de problème. Pour ce qui concerne notre système de supervision, nous allons nommer des gens. Nous offrons une orientation sur les meilleures pratiques relatives aux diverses mesures à prendre dans ce cas. Par exemple, la détermination des systèmes critiques pour la mission et la réfection de ces systèmes devraient être terminées d'ici décembre, conformément à la directive internationale. Dans l'ensemble de notre réseau, nous évaluons où en sont les institutions par rapport à cette directive. Cela nous laissera toute l'année 1999 pour faire les essais. Nous ferons le suivi des essais effectués chez nous, déterminerons les cas particuliers et travaillerons avec eux dans le cadre de notre programme de supervision pour réduire les risques, mais nous n'exploiterons pas un système à l'épreuve des risques.

La sensibilisation au problème et les mesures qui sont prises pour le corriger sont très intenses. Les progrès des institutions de tous niveaux ont été excellents. Bien sûr, les grandes institutions connaissent le problème depuis longtemps et ont entrepris depuis un bon moment de corriger la situation.

D'autres institutions qui font affaire avec des fournisseurs externes détermineront comment elles peuvent le mieux régler le problème. Nous ne pouvons garantir qu'il n'y aura pas de problèmes, mais nous faisons preuve de proactivité dans notre rôle de superviseur pour régler le problème. Je pense que les institutions et les groupes indépendants considèrent que nous faisons un travail à tout le moins crédible.

Le sénateur Angus: Messieurs, je ne vous poserais pas de questions au sujet de l'actuaire en chef; je ne vous demanderai pas pourquoi il n'est pas ici ni ce que vous pensez des fusions des banques qui sont proposées, puisque nous ne sommes pas censés nous attacher précisément à ces questions.

Cependant, tout le monde semble vouloir discuter des fusions, et vous avez parlé beaucoup de votre mandat dans votre mémoire et dans vos commentaires. Vous êtes même allé jusqu'à citer des articles de la loi qui régissent votre mandat. Comme vous le savez, le Bureau de la concurrence, d'une part, et le BSIF, d'autre part, procèdent actuellement à un examen de la fusion des banques. Quel élément de votre mandat concerne les fusions? Pouvez-vous nous donner des précisions à ce sujet?

M. Palmer: Sénateur, de façon générale, nous répondons à une demande formulée par M. Martin qui souhaite nous voir commenter les aspects des propositions de fusion qui concernent la prudence. Essentiellement, je dois me demander s'il y a une raison, dictée par la prudence, pour dire non. Nous pensons que, à titre d'entité responsable de la réglementation prudentielle, qui s'attache à la solidité et à la stabilité des institutions qu'elle réglemente et qu'elle supervise, cela s'inscrit tout à fait dans notre mandat.

Si nous devions suivre un processus officiel d'approbation pour ces fusions, nous examinerions les mêmes questions prudentielles qu'actuellement, ainsi que plusieurs questions plus détaillées, dont

detailed issues, including compliance with legislation issues which is also an important part of our approval process. These are issues we would be dealing with in a normal regulatory approval process in any case.

Senator Angus: Is your examination based on what you already know about the capital levels of the institutions involved and other documents and data you have in your possession as the regulator, or does your participation involve an investigation to uncover new material?

Mr. Palmer: There is some new material. I would ask Mr. Le Pan, who is involved in that prudential review, to talk about some of the specific issues that we are probing.

Mr. Le Pan: We will certainly use the existing information we have on the condition of the institution. Normally, in any significant transaction, we will look at items such as the business plan for the merged entity. What is the plan for key risk control functions in the entity? We will try to understand what the financial situation would likely be going forward — would it change, would it be improved?

We are all aware of the fact that a range of mergers have worked and a range of mergers have not worked. Obviously, it is in our interest to try to make some high level assessment of things, such as the awareness of success factors, and the plans to deal with potential issues that may arise that are important in making a merger work. This increases the chance that the institutions will achieve the kind of objectives it wants to achieve and continue to be strong and vibrant. To that end, we will do things like spend time trying to understand the extant literature from academics, consulting firms, and others who outline the key success factors or the things to watch out for, including the adequacy of plans and so forth.

We will tailor the generality of our review to suit the amount of information available. At this broad level, our review may be less than a full, detailed review.

I hope that gives you a sense of the kinds of things we would look at, in addition to pure capital and financial results.

Senator Angus: You pointed to the MacKay recommendation about changing mandate of OSFI to include competition. Innovation brings with it potential conflicts and other downsides, and you have urged caution. It seems to me that, in assessing the safety and soundness of a proposed combination of enterprises, there are many factors to be considered, including competition and so on. I cannot see how that falls within your mandate, because the environment in which this will take place is so hypothetical.

Mr. Palmer: The important point is that those sorts of issues go beyond the scope of the prudential review that we are now carrying out. We are focusing only on prudential factors, not competition factors. Others are looking at those.

la conformité avec les questions législatives, qui forme aussi une partie importante de notre processus d'approbation. Il y a aussi des questions que nous aborderions dans tous les cas dans le cadre d'un processus normal d'approbation réglementaire.

Le sénateur Angus: Votre examen est-il fondé sur ce que vous savez déjà de la capitalisation des institutions en cause et sur d'autres documents et données que vous avez déjà en votre possession en tant qu'organisme de réglementation, ou votre participation suppose-t-elle une enquête visant à mettre au jour de nouvelles informations?

M. Palmer: Il y a certaines nouvelles informations. Je demanderai à M. Le Pan, qui participe à l'examen prudentiel, de vous parler des aspects précis que nous examinons.

M. Le Pan: Bien sûr, nous nous servons des informations que nous avons déjà sur les activités de l'institution. Habituellement, pour toute transaction d'importance, nous examinons les documents comme le plan d'affaires de l'entité fusionnée. Qu'est-ce qui est prévu pour les fonctions clés de contrôle des risques de l'entité? Nous tenterons de comprendre l'évolution probable de la situation financière: changerait-elle, serait-elle améliorée?

Nous sommes tous sensibilisés au fait que tout un éventail de fusions ont fonctionné alors que ça n'a pas été le cas pour plusieurs autres. Manifestement, nous avons intérêt à bien évaluer les choses, comme la sensibilisation aux facteurs de succès, et les plans visant à résoudre les problèmes qui pourraient surgir et qui auraient une influence sur le fonctionnement de la fusion. Cela améliore les chances des institutions de réaliser le genre d'objectifs qu'elles veulent réaliser et de continuer à être solides et dynamiques. À cette fin, nous allons, par exemple, tenter de comprendre les documents publiés par des universitaires, des cabinets d'experts-conseils et d'autres, où l'on décrit les principaux facteurs de réussite ou les choses à surveiller, par exemple le caractère adéquat des plans et ainsi de suite.

Nous allons adapter notre examen en fonction des informations accessibles. À l'échelle générale, notre examen aura moins d'envergure qu'un examen complet et détaillé.

J'espère que cela vous donne une idée du genre de choses que nous voudrions examiner, outre les simples résultats financiers.

Le sénateur Angus: Vous avez parlé de la recommandation du rapport MacKay qui prône une modification du mandat du BSIF pour y inclure la concurrence. L'innovation s'assortit toujours de risques de conflits et d'autres problèmes, et vous avez brandi une mise en garde. Il me semble que, pour évaluer la solidité et la stabilité d'un projet de fusion d'entreprises, il y a bien des facteurs à évaluer, par exemple la concurrence. Je ne vois pas en quoi cela s'inscrit dans votre mandat, parce que le contexte où tout cela se déroulera est tout à fait hypothétique.

M. Palmer: Ce qu'il faut retenir, c'est que ce genre de problème dépasse la portée de l'examen prudentiel que nous effectuons actuellement. Nous ne nous attachons qu'aux facteurs prudentiels, et pas à ceux qui concernent la concurrence. Ceux-là sont laissés à d'autres.

Mr. Le Pan: That includes prudential factors in the context of the regulatory legislative environment that exists today.

Senator Angus: You have pointed out the possible problem with the recommendation as it relates to your mandate. I am assuming, and it may be wrong to do so, that, in terms of the mandate of OSFI, the status quo is an option and does not need changing. However, do you believe that some changes would improve your ability to be an effective supervisor in the new environment? If so, what specific changes would you recommend?

Mr. Palmer: Our starting point would be that the status quo is a good option. Our mandate is really quite recent. It was incorporated into our legislation in 1996 after a great deal of debate. This committee played an important role in that debate and probably kicked off the process with its report in the fall of 1994. Therefore, we think it is quite legitimate to think about giving us an opportunity to work with that mandate which incorporated a number of important new features, for example, the importance of early intervention, without making further modifications to it.

We are not opposing changes. These are really policy decisions. We are simply saying that, if you give us a strengthened responsibility for competition, if you give us a significantly enhanced responsibility for consumer protection — because we really do not have much in the way of consumer protection responsibilities now — then there may be a price to pay, and that price may result in some conflicts or some watering down of our ability to be able to function effectively as a solvency regulator vis-à-vis the institutions that we supervise. However, we are not being presumptuous enough to say no.

Mr. Le Pan: My view is that, if you consider the kind of things that are in place to try to promote competition, changing our mandate is probably a lot less important than dealing with issues like ownership policy, lower entry requirements, and extra powers for second-tier institutions.

Senator Angus: That is fair enough. It seems to me you do have adequate powers, even in a fairly substantially changed environment.

I want to put one question to you about the anticipated change in the environment, a change that would increase the number of players, the number of deposit-taking institutions, for example, the credit unions. We have heard evidence about the dearth in the country of second-tier retail — that is, smaller banks and financial deposit-taking retail-banking institutions. One way to improve that situation in Canada, in a harmonized way, both federally and provincially, is to remove the shackles from the credit unions and enable them to fill this void. The credit unions themselves seem to think that would be a great idea; they seem to be keen. I am wondering if within your mandate, unchanged as it will be, going forward, there are safety and soundness concerns that you would like to signal for us, if that were to happen.

M. Le Pan: Ça comprend les facteurs prudentiels au regard du contexte législatif et réglementaire qui existe aujourd'hui.

Le sénateur Angus: Vous avez fait remarquer le problème que pourrait poser la recommandation en ce qui concerne votre mandat. Je présume, peut-être à tort, que, pour ce qui touche le mandat du BSIF, le statu quo est une possibilité. Cependant, croyez-vous que certains changements amélioreraient votre capacité d'effectuer une supervision efficace du nouvel environnement? Si c'est le cas, quelles modifications précises recommanderiez-vous?

M. Palmer: Nous commencerions par tenir pour acquis que le statu quo est une bonne option. À vrai dire, notre mandat a été établi tout récemment. Il a été intégré dans notre loi en 1996, après un débat complet. Votre comité y a joué un rôle important et a probablement donné le coup d'envoi à tout le processus avec son rapport de l'automne 1994. Par conséquent, nous pensons qu'il est très légitime de songer à nous donner l'occasion de travailler selon le mandat actuel, tout en intégrant un certain nombre de nouvelles caractéristiques importantes, par exemple, l'importance de l'intervention précoce, sans devoir pour autant modifier le mandat.

Ce n'est pas que nous nous opposons aux changements. Il s'agit réellement de décisions stratégiques. Nous disons simplement que, si vous renforcez notre responsabilité à l'égard de la concurrence, si vous nous donnez une responsabilité nettement accrue à l'égard de la protection des consommateurs — parce qu'il faut dire que nous n'avons pas beaucoup de responsabilité à ce titre actuellement — alors il y a un prix à payer, ce qui pourrait donner naissance à des conflits et diluer notre capacité de réglementer efficacement la solvabilité des institutions que nous supervisons. Cependant, nous n'irions pas jusqu'à dire non.

M. Le Pan: Selon moi, si vous envisagez le genre de choses qui existe pour promouvoir la concurrence, le changement de notre mandat est probablement bien moins important que la résolution d'autres questions, comme la politique de la propriété, la réduction des exigences d'entrée et les pouvoirs supplémentaires accordés aux institutions de deuxième niveau.

Le sénateur Angus: C'est de bonne guerre. Il me semble que vous avez des pouvoirs adéquats, même dans un environnement qui serait passablement modifié.

Je veux vous poser une question au sujet du changement prévu de l'environnement, qui ferait en sorte d'augmenter le nombre d'intervenants, le nombre d'institutions de dépôt, par exemple, les caisses de crédit. Nous avons entendu des témoignages au sujet de l'insuffisance, au pays, d'institutions de détail de deuxième niveau — c'est-à-dire de petites banques et de petites institutions de dépôt et de services bancaires au détail. Il y a une façon d'améliorer la situation au Canada, d'une façon harmonisée, tant au fédéral qu'au provincial: libérer les caisses de crédit de leurs entraves et leur permettre de venir remplir ce vide. Les caisses de crédit semblent elles-mêmes penser que ce serait une bonne idée; elles semblent prêtes à embarquer. Je me demande si vous entrevoyez, compte tenu du fait que votre mandat demeurerait inchangé, des préoccupations concernant la solidité et la stabilité.

Mr. Palmer: Are you referring, senator, specifically to the credit union recommendations?

Senator Angus: Yes.

Mr. Palmer: The short answer is yes. There are safety and soundness considerations associated with any change within the system; any expansion of an institution creates safety and soundness considerations. Therefore, although we are broadly supportive of the direction of the report with respect to expanding the opportunities for credit unions, we recognize that if there were great changes and great expansions there would be some risks as well.

One issue that worries us is the notion that the credit unions centrals could become both providers of financial services as well as liquidity pools for the individual credit unions they serve. In our opinion, the existing legislation creates a separation between their function as liquidity pools and their function as lenders and requires that separate subsidiaries be established to carry out the lending function and other financial services. That is something that we would want to watch very closely. However, we think that all of those issues could be addressed in expanding the opportunities for credits unions in Canada to fill that void that you were referring to.

Senator Angus: Do you think there is a void and, if so, would it be good to try to fill it?

Mr. Palmer: Is there a void? That is a more complex issue, an issue of perception as much as reality. Without going on at great length, I would argue that there is more competition in Canada, particularly at the retail level, than many people understand, but there is a perception of a void. That issue is powerful enough that it does have to be addressed.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: People talk a lot about ways of increasing competition within the financial services sector and of streamlining regulatory processes, and one way of doing this without putting the system at risk is to increase transparency. I would like to ask you several questions about three areas in particular. If regulatory processes were streamlined and more comprehensive activity reports required — and for all sectors of activity — would you be satisfied with the system then? Are consumers, clients and shareholders aware of the areas that present risks for each financial institution? I am speaking for people outside the industry, not only for inspectors of financial institutions. Do we know what loans are risky, which countries are involved and what the by-products of these loans are?

In your opinion, are we seeing better reporting on all of these activities which would help us to streamline the more formal regulatory processes now in place?

Mr. Palmer: It is difficult to answer that question by a simple yes or no. We are working on it. Transparency has improved as a result of our efforts and the efforts of our commissions to achieve the objective that you have described. There is still more to do to ensure that each investor or depositor understands all of the major

M. Palmer: Faites-vous allusion, sénateur, précisément aux recommandations concernant les caisses de crédit?

Le sénateur Angus: Oui.

M. Palmer: En résumé, oui. Il y a des considérations de sécurité et de stabilité associées à toute modification du système; toute expansion d'une institution donne lieu à ce genre de considérations. Par conséquent, même si nous appuyons généralement l'orientation du rapport en ce qui touche l'expansion des débouchés pour les caisses de crédit, nous reconnaissons que tout gros changement ou toute expansion majeure s'assortirait d'un risque.

Une question nous inquiète: la notion selon laquelle les centrales des caisses de crédit pourraient fournir des services financiers et servir de bassins de liquidité pour leurs caisses membres. Selon nous, la loi actuelle établit une distinction entre leur fonction de bassins de liquidité et leur fonction d'institution prêteuse, et elle exige la création de filiales distinctes pour la fonction de prêts et celle des services financiers. Voilà un point que nous voulons surveiller de très près. Cependant, nous pensons que toutes ces questions pourraient être abordées pour l'expansion des débouchés des caisses de crédit au Canada qui leur permettra de remplir le vide auquel vous avez fait allusion.

Le sénateur Angus: Pensez-vous qu'il y a un vide? Croyez-vous qu'il faille le remplir?

M. Palmer: Y a-t-il un vide? Voilà une question complexe, qui est tout autant affaire de perception que de réalité. Sans entrer dans les détails, je vous dirai qu'il y a plus de concurrence au Canada, particulièrement au détail, que bien des gens le croient, mais il y a aussi une perception de vide. Ce problème est suffisamment grave pour exiger une solution.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: On parle beaucoup de toute opération qui nous amènerait à avoir un système plus compétitif, qui pourrait conduire à alléger la réglementation, et parmi les moyens privilégiés pour alléger la réglementation sans mettre en danger le système, il y a l'augmentation de la transparence. Il y a trois secteurs sur lesquels j'aimerais vous poser certaines questions. Si l'on dit qu'on allège la réglementation, que l'on exige des rapports plus complets sur les activités — et je parle de tous les secteurs d'activités — êtes-vous satisfaits du système actuel, à savoir que le consommateur, le client, les actionnaires connaissent les endroits de risque pour chaque institution financière? Je parle pour les gens de l'extérieur, et non seulement pour les inspecteurs des institutions financières: sait-on où sont les prêts à risque, dans quels pays ils se trouvent et quels sont les produits dérivés?

À votre avis, fait-on un meilleur rapport sur toutes ces activités pour permettre d'alléger la réglementation plus formelle, plus officielle?

M. Palmer: C'est difficile de répondre par oui ou non à cette question. Nous avons un travail en cours, en effet. La transparence s'améliore maintenant grâce à nos efforts et aux efforts des commissions immobilières pour atteindre l'objectif que vous avez décrit. Il y a plus à faire pour que chaque pas sur la

risks associated with each institution. It is more important for us to improve transparency for our depositors, who are our clients, so as to make them more aware of the risks posed by institutions.

Senator Hervieux-Payette: Transparency means several things to me. A second option might be to change the ownership rule from 10 per cent to 20 per cent to ensure that there are people on the boards of directors of banks who are there not to serve the banks, but rather the interests of shareholders. In your opinion, would increasing this percentage from 10 per cent to 20 per cent improve transparency and at the same time, put more distance between bank directors and administrators?

Mr. Palmer: We run a certain risk, in my opinion, if we increase this percentage, but 20 per cent is still less than 50 per cent and it is difficult for a single group to control all activities, along with all of the other pressures, and promote transparency at the same time. I think we could live with the 20 per cent figure.

Senator Hervieux-Payette: As part of the process of streamlining regulatory procedures, could we not consider, for example, decompartmentalizing services such as debit cards and ATM withdrawals and deposits? In other words, could we not find some way of making services much more open and universally available, so that the 5,000 ATMs become a common service point for the entire financial services sector? Do you think that this would put the system at risk or would it in fact increase competition at the service level, and not just for those who have the means to invest in these technologies?

Mr. Le Pan: First of all, we are not experts in interactive modes. I believe the issue here is competition and access to the system. The idea behind these recommendations is that by opening up the sector to more participants and by changing the rules, the system could become more competitive and more widely used. That is a valid argument. We could see some results. In other countries, there may be variations in the level of service available. In some locations, the service available is as good as it is here in Canada.

May I follow up on your first question? When we talk about transparency, we are not saying that we expect everyone to have a clear understanding of the risks that large or small institutions take. That is why our system provides for policy holder compensation and protection. People do not need to know every single detail, but I agree that we must encourage transparency, because the system has evolved over time and is the product of considerable experience and expertise. Above all, we must encourage transparency to protect those who have no idea of the risks involved.

terre, chaque investisseur, chaque déposant puissent comprendre tous les risques importants de chaque institution, mais pour les déposants, qui sont nos clients, en effet, qu'il est le plus important pour nous d'améliorer la transparence pour mieux les avertir des risques des institutions.

Le sénateur Hervieux-Payette: Pour moi, la transparence suppose plusieurs gestes. Une deuxième possibilité serait peut-être d'augmenter le pourcentage de propriété, c'est-à-dire de 10 p. 100 à 20 p. 100, de façon à ce que l'on ait sur les conseils d'administration des banques des gens qui ne sont pas là pour servir les banques, mais plutôt les actionnaires. Selon vous, des augmentations de 10 à 20 p. 100 pourraient-elles avoir pour effet d'appuyer la transparence et, en même temps, créer plus de distance entre les administrateurs et les dirigeants des banques?

M. Palmer: À mon avis, il y a un certain danger si on augmente ce pourcentage, mais 20 p. 100, c'est quand même moins que 50 p. 100, et il est difficile pour un seul groupe de contrôler toutes les activités, avec les autres pressions, pour encourager la transparence. Je pense que nous pourrions vivre avec un niveau de 20 p. 100.

Le sénateur Hervieux-Payette: Dans tout ce processus d'allègement des règles, ne pourrait-on pas ajouter, par exemple, le décloisonnement de certains services tels les cartes de débit, les dépôts et retraits aux guichets automatiques? Autrement dit, pourrait-on rendre les services beaucoup plus ouverts, beaucoup plus universels, pour que les 5,000 guichets automatiques deviennent plus ou moins un service commun à tout le service financier? D'après vous, cette ouverture mettrait-elle en danger le système ou si aurait-elle pour effet d'augmenter la concurrence au niveau du vrai service, et non seulement au niveau de ceux qui ont les moyens d'investir dans ces technologies?

M. Le Pan: Tout d'abord, nous ne sommes pas des experts dans les modes des conversations. Je crois que c'est la question de la compétitivité et de l'accès au système, et l'idée de ces recommandations, c'est qu'avec un système plus participatif et avec des changements dans les règles d'éléments qui avaient été négligés dans ce système, il pourrait y avoir plus de changements au niveau compétitif et une plus grande utilisation. C'est un propos, selon moi, qui est probablement valable; on devra voir les résultats. Dans d'autres pays, il y a peut-être maintenant des différences entre les niveaux de services que l'on peut obtenir, comme le système national des banques vis-à-vis le Canada. Il y a dans quelques endroits des services, qui sont disponibles aux guichets, qui sont aussi excellents qu'ici, au Canada.

Puis-je ajouter quelque chose à votre première question? Quand nous parlons de transparence, nous ne voulons pas dire que notre attente, notre idée est que tout le monde doit avoir la possibilité de bien comprendre les risques que prennent les grandes ou les petites institutions, et c'est pour cette raison que notre système offre un système de compensation pour les détaillants des polices d'assurance, c'est pour cela que l'on offre à ces personnes un niveau de protection. Ces aspects de notre système sont très importants, de sorte que les gens n'aient pas à tout savoir exactement en détail, mais je suis d'avis qu'il faut encourager la transparence, parce qu'elle est le produit d'une évolution, d'années d'expérience et d'expertise, et surtout par respect de la

[English]

Senator Oliver: Mr. Palmer, time is almost up, but I have three questions that I would like to get on the record, just because I think they are important for our study. You can answer whichever ones you think are most important for our study.

Do you agree with Allan Greenspan, Federal Reserve Chairman, that technology will lead to a future with much less government regulation; that, as we move into a new century, the market-stabilizing, private regulatory forces should gradually displace many cumbersome, increasingly ineffective government structures? What we are really talking about here is a form of forbearance.

When you are pondering the answer to my next question, I would ask you to keep those American monoline operations that are offering financial services — for example, GE Capital, Microsoft, which wants to become a bank — in mind. My question is: How will you do a prudential review of those Internet-type financial operations that are operating in Canada? How can you regulate them?

My next question relates to a claim made by Mr. Mackenzie, who was here earlier this morning, that the task force failed to deal with the process to resolve institutions in financial difficulties. In other words, is it a failure of the entire task force report to deal only with entry strategies, that is, trying to get new players into the game, but not with exit strategies, which you would be concerned with?

Finally, I would be interested in your views on how this new clearing system will work.

Mr. Palmer: I will try the first two, and then I will ask my colleague to talk briefly about the payment system recommendations.

With respect to Mr. Greenspan's remarks, the short answer is that I agree with him but that the nirvana he describes will not occur tomorrow.

Senator Oliver: Even with the forces of the Internet and new technology?

Mr. Palmer: Not tomorrow. I tried to respond to that in answering the chairman's questions about the New Zealand model. We have two phases to go through. Phase one is that we have to deal with globalization and the increasing interlinkages of financial institutions and global economies, and that means strengthening of traditional regulation and supervision in many of the developing countries, where it is comparatively weak. Therefore, phase one involves strengthening the type of regulatory model that we have in Canada and in a number of other countries.

protection qui doit être accordée aux personnes qui n'ont aucune idée de ces risques et détails.

[Traduction]

Le sénateur Oliver: Monsieur Palmer, le temps dont nous disposons est presque écoulé, mais je tiens à faire inscrire au dossier trois questions qui, à mon avis, sont importantes dans le cadre de notre étude. Je vous laisse le loisir de répondre à celles que vous estimez essentielles à notre étude.

Êtes-vous d'accord avec Allan Greenspan, président du conseil de la Federal Reserve, selon lequel la technologie entraînera une réduction marquée de la réglementation gouvernementale et, à l'aube du XXI^e siècle, les forces réglementaires du secteur privé — qui stabilisent les marchés — devraient graduellement déplacer nombre de structures gouvernementales lourdes et de plus en plus inefficaces? En réalité, on parle d'une forme d'abstention.

Lorsque vous réfléchirez à votre réponse à ma prochaine question, je vous demanderais de tenir compte de ces entreprises américaines non diversifiées qui offrent des services financiers, par exemple, GE Capital et Microsoft, qui veulent devenir des banques. Ma question est la suivante: comment allez-vous procéder à un examen prudentiel des activités financières sur Internet au Canada? Comment allez-vous les réglementer?

Ma prochaine question est liée à une déclaration faite par M. Mackenzie, qui a témoigné ici ce matin, selon laquelle le groupe de travail n'a pas envisagé de processus pour la dissolution d'institutions éprouvant des difficultés financières. Autrement dit, l'ensemble du rapport du groupe de travail est-il un échec, du fait qu'il s'attache uniquement aux stratégies d'entrée — c'est-à-dire à l'arrivée de nouveaux joueurs sur le marché —, sans se préoccuper des stratégies de départ, chose qui devrait vous préoccuper?

Enfin, j'aimerais entendre votre opinion quant au fonctionnement de ce nouveau système de compensation.

M. Palmer: Je m'attaquerai aux deux premières questions, et je demanderai à mon collègue de parler brièvement des recommandations relatives au système de paiements.

Tout d'abord, en ce qui a trait aux remarques de M. Greenspan, histoire de fournir une réponse courte, je dirais que je suis d'accord avec lui, mais que le nirvana qu'il décrit n'est pas pour demain.

Le sénateur Oliver: Même avec tout le pouvoir qu'offre Internet et la nouvelle technologie?

M. Palmer: Ce n'est pas pour demain. J'ai tenté de répondre à cette question en répondant à celle du président concernant le modèle néo-zélandais. Nous devons traverser deux phases. Premièrement, on doit s'adapter à la mondialisation et au nombre croissant de liens entre les institutions financières et les économies mondiales, et cela suppose un renforcement de la réglementation traditionnelle et de la supervision dans un grand nombre de pays en développement, où le cadre réglementaire est faible par rapport aux autres. Par conséquent, la première phase suppose un renforcement du type de modèle réglementaire qu'on établit au Canada et dans un certain nombre d'autres pays.

Phase two involves making much better use of market discipline so that some of the regulatory apparatus can wither away, as the other elements of market discipline are developed in many of these other economies — for example, good accounting rules, a well-disciplined, honest auditing profession, which exists in fewer countries than I might have liked you to believe a few years ago, well-informed financial analysts, and honest governments, to name a few.

A number of these factors have to be in place before you can have the sort of model that Mr. Greenspan is talking about. However, there is no question that that is the direction in which we are headed. I think that is one phase away from the first phase that we have got to go through.

Senator Oliver: Microsoft as a bank?

Mr. Palmer: Microsoft as a bank. Mr. Le Pan talked about virtual banks, Wells Fargos and the others, and how we deal with those.

Many of the same steps that we currently carry out would apply if, for example, Microsoft or a company like it were to apply for a bank charter under the recommendations of the MacKay task force. Even if they were using the Internet as a service delivery mechanism, as increasingly banks in Canada are doing already, we still need to review asset quality. We still need to review the quality of management. We still need to review the models that they use to control the risks that they take on. We still need to understand the risk-management processes generally. We still need to look at quality of governance.

Hence, many of the traditional regulatory and supervisory steps that we use would continue to apply. The electronic delivery mechanism is really a bit more of a red herring than sometimes I think we recognize.

I will ask Mr. Le Pan to respond to payment system question.

Mr. Le Pan: Your question related to how this new payment settlement system would work. The question deserves more than a one-line answer.

There have already been many developments in the payment system, and many continue to happen. There are many, what I might call, “devils” and “details” in the payment system, and it is important to understand them.

Broadly, the proposition in the MacKay task force is that there would be broader access for institutions that are appropriately regulated, and there is some discussion of how that would operate. That is another example of something we are not automatically opposed to, in fact, quite the opposite.

To understand how that would function to deliver some of the benefits mentioned in the previous question, we would have to

Deuxièmement, on doit recourir bien davantage aux mécanismes de discipline de marché afin de favoriser l'élimination progressive d'outils réglementaires, car les autres éléments de la discipline de marché sont développés dans nombre de ces autres économies. Il suffit de penser, par exemple, aux mécanismes suivants: de bonnes règles comptables, un corps de vérification honnête et discipliné — chose qu'on retrouve dans moins de pays que j'aurais voulu vous le faire croire il y a quelques années —, des analystes financiers bien informés et des gouvernements honnêtes.

Un certain nombre de ces facteurs doivent être en place avant même que vous n'établissiez le type de modèle envisagé par M. Greenspan. Cependant, c'est sans conteste dans cette direction que nous allons. Je crois seulement qu'on doit traverser la première phase avant de passer à la deuxième.

Le sénateur Oliver: Microsoft, une banque?

M. Palmer: Oui, Microsoft comme banque. M. Le Pan parlait des banques virtuelles, Wells Fargo et les autres, et de comment nous faisons face à cette situation.

Nombre des étapes que nous suivons à l'heure actuelle s'appliqueraient si, par exemple, Microsoft ou une entreprise du même genre demandait de constituer une banque à charte en vertu des recommandations du groupe de travail MacKay. Même si une telle société utilisait Internet comme mécanisme de prestation de services, comme le font déjà un nombre grandissant de banques au Canada, nous devons tout de même examiner la qualité des éléments d'actif. Nous devons tout de même examiner la qualité de la gestion. Nous devons tout de même examiner les modèles qu'ils utilisent pour contrôler les risques qu'ils prennent. Nous devons tout de même comprendre les processus de gestion des risques en général. Nous devons tout de même envisager la qualité de la régie.

Nombre des étapes classiques de réglementation et de supervision continueraient donc de s'appliquer. Je crois qu'on utilise davantage le mécanisme de prestation électronique de services comme une échappatoire qu'on voudrait bien le reconnaître.

Je cède maintenant la parole à M. Le Pan, qui répondra à la question touchant le système de paiements.

M. Le Pan: Vous demandiez comment ce nouveau système de règlement fonctionnerait. Cette question mérite qu'on s'y attarde quelques instants.

Il y a déjà eu nombre d'éléments nouveaux dans le système de paiements, et les changements se poursuivent. Le système de paiements s'assortit d'un grand nombre de «pièges» et de «détails» qu'il est important de comprendre.

En termes généraux, le groupe de travail MacKay propose qu'on offre un accès plus large aux institutions convenablement réglementées, et il existe un certain débat quant aux moyens de le faire. C'est un autre exemple de mesure à laquelle nous ne nous opposons pas automatiquement: de fait, c'est plutôt le contraire.

Pour comprendre comment cela procurerait certains des avantages mentionnés dans la question précédente, il faudrait

examine the details and determine whether any offsetting adjustments should be made to regulatory and supervisory resume.

Senator Oliver: Did you want to talk about an exit strategy that Mr. Mackenzie suggested was not in the MacKay report?

Mr. Palmer: I did refer to that in my opening remarks; it is an important issue. That is not an issue that is incapable of being addressed; I was simply pointing out that it is not something that the task force report focuses on.

If it were decided by the government that we would move in the direction that the task force is recommending, and encourage a variety of new entrants under a variety of conditions, we would have to decide on the types of exits from the system. Would they resemble the exits that exist now? Would OSFI be encouraged to maintain its early intervention guide for those new institutions?

If there were no answer to that, we would assume yes, but I think we need some direction on that. Some thinking would have to be done about it.

The Chairman: Senators, our next witness is Mr. Flood, the chairman and chief executive officer of the CIBC.

Welcome again, Mr. Flood. We are delighted to have you here. I note that Mr. Kluge is here with you.

Mr. A.L. Flood, Chairman and Chief Executive Officer, Canadian Imperial Bank of Commerce: Mr. Chairman, as you know, we have been invited here today to talk about our vision for the financial services industry and our response to the MacKay task force report.

The MacKay report's vision for Canada in the 21st century focuses on the competitiveness of the financial services industry, and the role it can play in the future economy. At CIBC, we agree, because we believe one of the most important issues facing Canada today is this overall competitiveness.

Today, modern economies around the world are going through a significant transition moving from the industrial age to the information age. The revolution in information and communication technologies is escalating and intensifying competition among nations, as well as between individual companies. The result is a new set of challenges to legislators, regulators and business leaders worldwide.

Canadians can be proud that we are entering the next century with a strong economy and a quality of life that is among the best in the world. We cannot take our well-being for granted, however. The question Canadian leaders — as well as ordinary citizens — must answer is this: How do we maintain the competitiveness that supports our extraordinary economic success in achieving a high standard of living?

examiner les détails et déterminer s'il y a lieu d'effectuer des redressements compensateurs au chapitre de la réglementation et de la supervision.

Le sénateur Oliver: Vouliez-vous parler d'une stratégie de départ, question qui, d'après M. Mackenzie, n'a pas été abordée dans le rapport MacKay?

M. Palmer: J'ai parlé de cette question importante dans mes observations préliminaires. Ce n'est pas une question impossible à examiner: j'ai simplement signalé que le groupe de travail ne met pas l'accent sur cette question.

Si le gouvernement devait décider de suivre les recommandations du groupe de travail et encourager l'entrée sur le marché d'une diversité de nouveaux intervenants sous une diversité de conditions, il faudrait qu'on s'entende sur les façons de quitter le système. Ressembleraient-elles à celles qui existent actuellement? Encouragerait-on le BSIF à conserver son guide d'intervention en ce qui concerne ces nouvelles institutions?

S'il n'y avait pas de réponse à ces questions, on supposerait que oui, mais je crois que nous avons besoin d'orientation à cet égard. Il faudrait y réfléchir.

Le président: Mesdames et messieurs, accueillons maintenant notre prochain témoin, M. Flood, président-directeur général de la CIBC.

Bienvenue encore une fois, monsieur Flood. Nous sommes heureux de vous avoir avec nous. Je remarque que vous êtes accompagné de M. Kluge.

M. A.L. Flood, président-directeur général, Banque CIBC: Monsieur le président, comme vous le savez, nous avons été invités ici aujourd'hui pour parler de notre vision pour le secteur des services financiers et pour faire part de nos réactions au rapport du groupe de travail MacKay.

La vision du rapport MacKay pour le Canada au XXI^e siècle met l'accent sur la compétitivité du secteur des services financiers et sur le rôle que ce dernier peut jouer dans l'économie. À la banque CIBC, nous croyons que l'une des questions les plus importantes pour le Canada actuellement est sa compétitivité générale.

Aujourd'hui des pays du monde entier subissent un changement radical — passant de l'âge industriel à l'âge de l'information. La révolution dans le domaine des technologies de l'information et des communications amplifie et intensifie la concurrence entre les pays aussi bien qu'entre les entreprises individuelles. Il en découle une série de défis nouveaux pour les législateurs, les organismes de réglementation et les leaders du monde des affaires à l'échelle mondiale.

Les Canadiens ont tout lieu d'être fiers d'entamer le nouveau millénaire avec une solide économie et une qualité de vie parmi les meilleures au monde. Mais nous ne pouvons pas tenir notre bien-être pour acquis. La question à laquelle doivent répondre tant les leaders canadiens que les citoyens ordinaires est la suivante: comment pouvons-nous maintenir la compétitivité qui soutient nos extraordinaires réussites économiques et notre niveau de vie élevé?

I think that we must address three powerful forces if we are to secure a strong future for Canada as a competitive nation.

The first force is technology, which is the fundamental driver of modern economies. Under its widening influence, we have learned that the assumptions and policies appropriate to the industrial age are inadequate to the demands of the digital and information age. New technologies have undermined historical cost models, making it much easier to leap the traditional entry barriers to consumer and business markets. This is true in financial services, as well as in any other enterprise.

Second is the human factor. The most successful nations increasingly will be those that measure their wealth, not in resources, but in knowledgeable people. The wealthiest nations will be those that can produce, attract, and retain well-educated people with advanced and flexible skills. We need to ensure that we have industries with good prospects for the future, and that are able to provide good jobs that will keep our children in Canada. In the last 15 years, more than 30,000 Canadian professionals left Canada for better opportunities.

The third factor is productivity. The more interconnected global marketplace means that we compete not only as companies, but also as countries. Productivity gains are the ultimate foundation of rising living standards. Without them, the purchasing power of Canadians cannot increase. Income gains that are not rooted in productivity improvements lead only to higher prices, not to greater spending power.

Canada is one of the most trade-dependent nations in the world. More than 40 per cent of our GDP is tied to trade, and we must ensure that our productivity growth allow us to remain competitive. For more than two decades, we have failed to meet this challenge. Thirty years ago, Canadian productivity in manufacturing was well above U.S. levels. Today, it is more than 20 per cent lower. One result is the reduction in Canadian living standards. Real income per capita has fallen almost 5 per cent thus far in the 1990s, the steepest reduction in the post-war era. Our declining currency is another result of this trend.

The fall in our productivity is a result of many factors, including taxation policies, regulatory structures, lower investment in research and development, and a branch-plant mentality that reinforces the idea that we can be a second-tier economy with second-tier corporate competitors.

This need not be our destiny. Canada can, and must, continue to lead in technology development and application. It must ensure that the industries that support technology growth remain competitive. Canada can and must ensure that the next generation

Je crois que nous devons nous concentrer sur trois forces puissantes qui vont façonner notre avenir en tant que nation.

La première est la technologie, qui est le principal moteur des économies modernes. Son influence croissante nous fait apprendre rapidement que les hypothèses et les politiques qui convenaient à l'âge industriel ne sont pas appropriées à l'âge du numérique et de l'information. Les nouvelles technologies ont rendu caducs les modèles de coûts classiques. Nous pouvons maintenant franchir beaucoup plus facilement les barrières d'entrée traditionnelles sur les marchés de la consommation et des affaires. Cela vaut tant pour les services financiers que pour toute autre entreprise.

La deuxième est le facteur humain. Les pays qui réussissent le mieux seront de plus en plus ceux qui évaluent leur richesse — non en fonction des ressources — mais en fonction des gens bien informés. Les nations les plus riches seront celles capables de produire, d'attirer et de retenir des gens bien formés, possédant des compétences de pointe et une grande facilité d'adaptation. Nous devons nous assurer que nos secteurs d'activité présentent de bonnes perspectives d'avenir, qu'ils sont capables d'offrir des emplois valables pour garder nos enfants au Canada. Au cours des 15 dernières années, plus de 30 000 professionnels canadiens ont quitté le Canada, attirés par des possibilités plus alléchantes à l'étranger.

La troisième est le facteur de productivité. Sur le marché mondial interrelié de notre époque, nous devons affronter la concurrence non seulement comme entreprise, mais comme pays. Les gains de productivité sont le fondement même de l'augmentation du niveau de vie. À défaut de tels gains, le pouvoir d'achat des Canadiens ne peut augmenter. Les accroissements de revenu qui ne découlent pas de l'amélioration de la productivité engendrent des hausses de prix plutôt qu'un renforcement du pouvoir d'achat.

Le Canada est l'une des nations qui dépendent le plus du commerce dans le monde. Plus de 40 p. 100 de notre PIB est relié au commerce, et nous devons veiller à ce que la croissance de notre productivité nous permette de maintenir notre compétitivité. Pendant plus de deux décennies, nous n'avons pas réussi à relever ce défi. Il y a trente ans, la production manufacturière du Canada était bien supérieure aux niveaux américains. Aujourd'hui, elle leur est inférieure de plus de 20 p. 100. Un des résultats est une réduction du niveau de vie au Canada. Le revenu réel par personne a baissé de presque 5 p. 100 jusqu'ici au cours des années 90 — il s'agit là de la chute la plus marquée de l'après-guerre. La baisse de notre devise résulte aussi de cette tendance.

De nombreux facteurs expliquent la baisse de notre productivité, notamment les politiques fiscales, les structures réglementaires, des investissements moins élevés dans la R-D et une conception dépassée du modèle «à succursales» qui nous destine à être une économie de deuxième niveau avec des entreprises concurrentielles de deuxième niveau.

Il n'est pas nécessaire que ce soit là notre destin. Le Canada peut et doit continuer de mener en matière de développement et d'applications technologiques. Il doit s'assurer que les secteurs qui soutiennent la croissance technologique demeurent concurrentiels.

of knowledge workers has meaningful jobs, and industries in which to work. Finally, Canada can and must leverage technology advantages and the strengths of our knowledge workers into a higher level of productivity than our competitors have.

We must continue to have a strong, innovative, competitive, Canadian-owned financial services industry — one that is able to meet the needs of consumers in our home market, and able to grow abroad. Ensuring that should be a critical part of our response to these issues as a nation. The MacKay report makes an important contribution by providing a framework to achieve this.

Canada's banks have a critical role to play in supporting our country's transition to the information economy in two important ways. The first way is our traditional role as lenders, advisors and investors in knowledge-based industries at home and abroad. In addition to our banking role, however, we are also builders and investors in technology in our own right.

The financial services sector is arguably the nation's largest private sector user of computers and telecommunications services and products. At CIBC, for example, we spend about \$1.2 billion a year on technology. Part of that is to build and maintain the high-volume computer systems that support our nationwide branch, credit card, Interac, telephone banking, and automated banking machine operations. Recently we formed a new joint venture with Hewlett-Packard to extend that capability into commercial applications for electronic commerce. We plan to market these applications throughout North America and the world. As a result of this, we have created a global centre of excellence for new job opportunities in Canada in one of the fastest growing areas of the new economy.

Strong banks create good, knowledge-intensive jobs, not only in banking, but also in a range of supporting industries such as marketing, law, accounting and technology. The average salary in the banking sector last year was one-third higher than the average Canadian industrial salary. The number of knowledge workers at CIBC alone has grown by more than 25 per cent in the last three years.

Strong banks are important overall contributors to improved productivity in the broader economy. Countries with efficient, well-regulated financial services industries have the fastest rates of growth. Regulators in the U.S. realize that consolidation in the banking industry is necessary in order to support continued productivity growth, and they have given speedy approval to dozens of large mergers.

In Europe, governments in smaller countries such as the Netherlands and Belgium have actually encouraged their banks to consolidate to improve efficiency. That will allow their industries

Le Canada peut et doit s'assurer que la prochaine génération de travailleurs du savoir ont des emplois gratifiants et qu'il y a des secteurs de valeur pour les embaucher. Et le Canada peut et doit tirer parti des avantages technologiques et de la force de ses travailleurs du savoir pour arriver à un niveau plus élevé de productivité que nos concurrents.

L'un des aspects essentiels de notre réponse à ces problèmes nationaux est le maintien d'un secteur des services financiers à propriété canadienne solide, innovateur et concurrentiel en mesure de satisfaire aux besoins des consommateurs du marché intérieur et de croître à l'étranger. En ce sens, la contribution du rapport MacKay, qui propose un cadre de travail, est importante.

Les banques ont un rôle fondamental à jouer, à double titre, en appuyant la transition de notre pays vers l'économie informationnelle. D'abord, en s'acquittant de leur rôle traditionnel de prêteurs, de conseillers et d'investisseurs auprès des entreprises de haute technologie au pays et à l'étranger. Ensuite, en construisant et en investissant pour elles-mêmes dans la technologie.

Le secteur des services financiers est peut-être le plus important utilisateur d'ordinateurs et de produits et services de télécommunication du secteur privé au pays. Par exemple, la CIBC consacre environ 1,2 milliard de dollars par année à la technologie. Une partie de cette somme sert à la construction et au maintien des systèmes informatiques à volume élevé que nous utilisons pour nos opérations nationales dans les centres bancaires de même que par carte de crédit, Interac, services bancaires téléphoniques et guichets automatiques bancaires. Nous avons constitué dernièrement une contrepartie avec Hewlett-Packard pour étendre cette capacité aux applications du commerce électronique. Nous envisageons d'offrir ces applications partout en Amérique du Nord et dans le monde. Ainsi avons-nous créé au Canada un centre mondial de l'excellence pour de nouvelles possibilités d'emploi dans l'un des secteurs de la nouvelle économie croissant le plus rapidement.

Des banques solides créent de bons emplois, des emplois à forte utilisation de connaissances, non seulement dans le secteur bancaire, mais aussi en périphérie dans de nombreux champs d'activité tels que le marketing, le droit, la comptabilité et la technologie. Le salaire moyen dans le secteur bancaire était l'année dernière supérieur d'un tiers au salaire industriel moyen au Canada. Pour la seule CIBC, le nombre de travailleurs du savoir a augmenté de plus de 25 p. 100 au cours des trois dernières années.

De plus, des banques solides contribuent sensiblement à l'amélioration de la productivité dans l'économie en général. Les pays dont le secteur des services financiers est efficace et bien réglementé enregistrent les taux de croissance les plus élevés. Les organismes de réglementation aux États-Unis reconnaissent que la consolidation du secteur bancaire est nécessaire pour appuyer une amélioration continue de la productivité. Ils ont, par conséquent, approuvé rapidement des douzaines de fusions importantes.

En Europe, les gouvernements de petits pays, comme les Pays-Bas et la Belgique, ont encouragé leurs banques à fusionner pour améliorer leur efficacité. Ainsi assurent-ils le maintien d'un

to remain strong in the face of growing competition from much larger financial institutions in neighbouring countries.

Consumers and businesses in these countries will have the choice of banking with a domestically owned, first-tier competitor. Belgian and Dutch industries that compete on world markets have domestic allies to support them abroad. These mergers will also ensure that, as first-tier global competitors, they will provide knowledge-based and head office jobs, a greater domestic tax base, greater control over the safety and security of their domestic financial infrastructure, and other benefits of national ownership. Canada is also a small country in financial terms, and should be looking to do the same.

Technology, knowledgeable people and productivity are the key prerequisites for any successful economy in the 21st century. One major task ahead is to find a way to ensure that our financial services industry can make the maximum contribution to enhancing these three prerequisites.

Mr. Chairman, I believe the MacKay task force has described in great detail the kinds of changes and challenges we face as an industry. They have stated quite accurately that the status quo is not sustainable. They also describe the powerful international competitors — both bank and non-bank — that we face as a result of worldwide consolidation and deregulation. The emergence of massive, powerful competitors with vast resources to invest in technology, people, product development, and marketing is rapidly breaking down local geographic barriers to markets, and making them global. This new competition is good for consumers, and it will be good for our economy because it will enhance our productivity.

Maximum consumer choice from maximum competition is the vision that we put forward in our submission to the MacKay task force a year ago. A detailed outline of our vision is included in the kits that we have distributed. In that vision, we stress the importance of ensuring that we continue to have strong Canadian-owned financial service companies.

With powerful new competitive forces shaping our industry, we face a choice. One option is to consolidate with a competitor in order to achieve sufficient size and efficiency, and to allow us to continue to provide the range of consumer and business banking services that we do today. Alternatively, we can reduce or eliminate our presence in some businesses and markets, and survive as a niche player.

As the MacKay task force noted, mergers are a legitimate business strategy. We propose to merge with TD because we believe our two companies are an excellent fit. We will be better able to provide new services and products to Canadians, thereby

secteur bancaire vigoureux en mesure de soutenir la concurrence accrue d'institutions financières de bien plus grande envergure dans les pays voisins.

Les consommateurs et les entreprises de ces pays pourront choisir de faire leurs opérations bancaires dans une banque de propriété nationale qui est un concurrent de premier niveau. Les secteurs financiers belge et hollandais qui exercent leur concurrence sur les marchés mondiaux, pourront s'appuyer sur des alliés nationaux. Et ces fusions leur assureront aussi, comme concurrents mondiaux de premier niveau, une augmentation des emplois basés sur les connaissances de même que des emplois au siège social, une assiette fiscale intérieure accrue, une meilleure maîtrise de la sécurité de leur infrastructure financière interne et d'autres avantages liés à la propriété nationale. Le Canada est aussi une petite puissance financière, et c'est pourquoi il doit envisager de faire comme ces pays.

La technologie, la main-d'oeuvre bien informée et la productivité seront les fondements d'une économie prospère au XXI^e siècle. Une des tâches importantes qui nous attend consistera à nous assurer que notre secteur de services financiers peut faire une contribution maximale pour consolider ces trois fondements.

Monsieur le président, le groupe de travail MacKay a décrit avec éloquence et de façon très détaillée le genre de changements que subira notre secteur et les défis qu'il devra relever. Il a déclaré avec beaucoup de justesse que le statu quo ne pouvait être maintenu. Ce groupe décrit les puissants concurrents internationaux, bancaires et non bancaires, qui naissent de la consolidation et de la déréglementation à l'échelle mondiale. L'émergence de concurrents puissants ayant des ressources considérables à investir dans la technologie, la main-d'oeuvre, la mise au point de produits et le marketing élimine rapidement les barrières géographiques permettant ainsi aux marchés de se mondialiser. Cette nouvelle concurrence est bonne pour les consommateurs et elle le sera pour notre économie, car elle engendrera une amélioration de la productivité.

Offrir le maximum de choix aux consommateurs par l'intermédiaire du plus grand nombre possible de concurrents, telle est la vision que nous avons définie dans notre mémoire au groupe de travail MacKay il y a un an. Vous trouverez dans les troupes que nous avons distribuées une description détaillée de notre vision. L'énoncé de cette vision souligne l'importance du maintien de solides institutions de services financiers à propriété canadienne.

Compte tenu de nouvelles forces concurrentielles qui façonnent notre secteur, nous nous trouvons devant un choix: fusionner avec un concurrent, afin de nous assurer l'ampleur et l'efficacité nécessaires pour continuer d'offrir aux consommateurs et aux entreprises la même gamme de services bancaires offerts aujourd'hui, ou réduire ou éliminer nos activités dans certains secteurs et sur certains marchés pour survivre en tant qu'intervenant limité à certains créneaux.

Comme l'a mentionné le groupe de travail MacKay, les fusions sont une option stratégique légitime. Nous proposons une fusion avec la Banque TD parce que nous croyons que nos deux établissements s'intégreront parfaitement. Nous pourrions ainsi

giving them much greater choice. We also will be able to grow our business in North America and abroad through acquisitions and internal growth, and we will have an enormous potential to repatriate the profits to Canada.

To do these things, we must be allowed to grow. We want to be a first-tier player. The Canadian financial services industry is the kind of knowledge-based industry where we can develop world class competitors with benefits to Canada and individual Canadians.

To be truly competitive in the 21st century, Canada must produce more first-tier internationally competitive companies, particularly in knowledge-based businesses, where the job growth is expected to be the highest. The financial services industry is a logical choice.

If Canada does not produce at least some first-tier players from this knowledge industry, my question is where will they come from? I do not think it would be either good public policy or good business to place all our faith for future growth in natural resources or manufacture. To tell us that we cannot merge would be tantamount to telling an industry with one of the best opportunities for global success that is cannot grow.

We are aware that the relative size of Canadian banks raises issues about competition. That is why we support the task force proposal to open up Canadian markets to greater competition. That is why we are working closely with the Competition Bureau to look at the market impact of our proposed merger.

We do not believe that the creation of some first-tier, Canadian-owned financial institutions would be incompatible with a competitive domestic marketplace. There are nearly 3,000 financial service competitors operating in Canada today, including several first-tier non-Canadian financial institutions.

Greater competition in Canadian markets is already stimulating an increase in the number of Canadian-owned second-tier players. The proposed national community bank, a national consortium of Canada's credit unions, is a good example of this. This new player will be able to evolve, in part, because it will be able to take advantage of the payments system — the infrastructure built by Canada's banks. We welcome this new venture.

We understand that Canadians have concerns about the impact of mergers on many other issues besides competitiveness, including communities. We think the MacKay report's proposal to conduct a review of community impact is a good one, and we will support that process.

offrir de nouveaux produits et services aux Canadiens, leur donner davantage de choix, mais aussi assurer l'expansion de nos affaires en Amérique du Nord et à l'étranger grâce à des acquisitions et à la croissance interne, avec un potentiel énorme de rapatriement des profits au Canada.

Mais pour faire cela, nous devons être autorisés à croître. Nous voulons devenir un intervenant de premier niveau. Le secteur des services financiers au Canada est le genre de secteur de haute technologie où nous pouvons devenir des concurrents de classe mondiale — et générer des avantages de classe mondiale pour le Canada et les Canadiens.

Pour être réellement concurrentiel au XXI^e siècle, le Canada doit avoir plus d'entreprises de premier niveau concurrentielles sur le plan international, particulièrement dans les entreprises de haute technologie, où l'augmentation des emplois devrait être la plus importante. Les services financiers sont un choix logique.

Si le Canada ne produit pas au moins quelques intervenants de premier niveau dans ce secteur basé sur les connaissances, alors je me demande d'où ils viendront. Je ne pense pas que ce serait une bonne politique de mettre tous nos espoirs au sujet de l'avenir de notre croissance dans les seuls secteurs des ressources naturelles et de la fabrication. Je ne pense pas que ce serait une bonne politique de mettre tous nos espoirs au sujet de l'avenir de notre croissance dans les seuls secteurs des ressources naturelles et de la fabrication. Dire que nous ne pouvons pas fusionner équivaut à dire qu'un secteur possédant les meilleures chances de réussite à l'échelle mondiale n'a pas droit à l'expansion.

Nous reconnaissons que la taille relative des banques canadiennes soulève des questions au sujet de la concurrence. Voilà pourquoi nous appuyons la proposition du groupe de travail de permettre une plus grande concurrence sur les marchés canadiens. Et c'est aussi pourquoi nous collaborons étroitement avec le Bureau de la concurrence pour étudier les répercussions de notre fusion proposée sur les marchés.

Nous ne croyons pas que la création d'institutions financières à propriété canadienne de premier niveau serait incompatible avec un marché national concurrentiel. Il y a près de trois mille concurrents du secteur des services financiers qui exercent leur activité au Canada aujourd'hui, y compris plusieurs institutions financières de premier niveau autres que canadiennes.

Une concurrence accrue sur les marchés canadiens génère déjà une augmentation du nombre d'intervenants à propriété canadienne de deuxième niveau. La «Banque communautaire canadienne» proposée — un consortium national des coopératives de crédit canadiennes — est un bon exemple. Ce nouvel intervenant national est en mesure de se développer en partie parce qu'il sera en mesure de tirer parti du système de paiements canadiens, l'infrastructure mise sur pied par les banques canadiennes. Nous accueillons favorablement cette nouvelle coentreprise.

Nous comprenons les préoccupations des Canadiens au sujet des répercussions des fusions sur de nombreuses questions autres que la compétitivité, par exemple les communautés. Nous appuyons la proposition du rapport MacKay d'effectuer une étude des répercussions sur les communautés.

CIBC's commitment to communities — including the involvement of our employees — is well known. Last year we were the largest corporate donor in Canada, and we are a leader in community participation and commitment.

These and other issues must be addressed and resolved so that the public understands the need to change, and ultimately puts its support behind a Canada that has an unqualified opportunity to succeed. We need to understand clearly the broad choices before us. As a nation, we must realize that we have the ability to compete with the best in the world. Our regulations and our laws must support and encourage this vision.

We urge this committee to consider the potential of our industry to contribute to the enhanced competitiveness and future growth of our nation. Help us to remain at the forefront of the information age, and to provide new opportunities for our children.

A strong Canadian-owned financial services industry with an abundance of choice and open to all competitors should be a cornerstone of our economy in the next century. At CIBC, we are confident we can be part of that future. To be competitive as a company, however, we need to operate within a context of laws and regulations that make us competitive as a nation. That means policies that are flexible and responsive to the rapid changes that are transforming our world.

We believe that the MacKay task force has set out a useful blueprint for action, one which calls on all of us as representatives of particular industries, as regulators, and as advocacy groups, to set aside narrow interests and build a system that meets the needs of Canada's consumers.

Senator Oliver: Earlier today we had representatives from some of the foreign tier-two banks here. They told us that they have had difficulty really becoming major competitors for you and the other big banks. This is because of certain regulatory problems, and because of certain taxes that have been levied.

The World Economic Forum indicated that Canada ranks in the top 53 countries on bank safety, but places us 41st in terms of the presence of foreign competitors. Why do you think that, to this day, we have not been able to develop any kind of a second tier to really compete with you?

Mr. Flood: There are two areas there. One is foreign competition; the other is domestic competition.

Senator Oliver: Do we have either today?

Mr. Flood: On the foreign side, there have been restrictions, and that is a fair complaint. The tier-two foreign banks have had to form subsidiaries, and that has been a constraint relative to the amount of larger transactions they could do, particularly when

L'engagement que la CIBC a pris à l'égard des communautés et la participation de ses employés sont reconnus. L'année dernière, notre banque a été l'entreprise ayant effectué le plus de dons au Canada, et nous sommes un chef de file pour la participation à des activités communautaires et l'engagement envers les communautés.

Ces questions et d'autres encore doivent être traitées et résolues afin que le public comprenne la nécessité de changer et, en fin de compte, appuie un Canada qui a une occasion unique de réussir. Nous devons comprendre parfaitement les vastes choix qui s'offrent à nous. En tant que nation, nous devons reconnaître que nous avons la capacité d'affronter la concurrence des meilleurs du monde. Nos réglementations et nos lois doivent encourager et soutenir cette vision.

Nous demandons au comité de considérer la contribution que notre secteur peut apporter à la capacité concurrentielle et à la croissance future de notre pays en nous aidant à nous maintenir aux premières places à l'âge de l'information et à offrir de nouvelles possibilités à nos enfants.

Un secteur des services financiers à propriété canadienne vigoureux offrant des choix abondants et ouvert à tous les concurrents devrait être la pierre angulaire de notre économie au cours du prochain siècle. À la CIBC, nous pensons faire partie de cet avenir. Mais pour être une institution concurrentielle, nous avons besoin du cadre juridique et réglementaire d'une nation concurrentielle. Cela signifie que les politiques doivent être souples et capables de s'adapter rapidement aux changements qui transforment le monde.

Nous considérons que le groupe de travail MacKay a préparé la voie en nous demandant à tous — comme représentants de différents secteurs, comme responsables de la réglementation ou comme porte-parole de groupes de représentation — de mettre de côté nos propres intérêts pour aider à mettre en place un système qui réponde aux besoins des consommateurs et du Canada.

Le sénateur Oliver: Plus tôt aujourd'hui, nous avons entendu des représentants de certaines des banques étrangères de second niveau. Ils nous ont dit qu'ils éprouvaient de la difficulté à vraiment faire concurrence à votre banque et aux autres grandes banques. Cela s'explique par certains problèmes réglementaires et par l'imposition de certains impôts.

Le Forum économique mondial classe le Canada parmi les 53 premiers pays au chapitre de la sécurité bancaire, mais ne lui accorde que la 41^e place en ce qui concerne la présence de concurrents étrangers. Pourquoi, à votre avis, pensez-vous que nous n'ayons pas encore réussi à établir un second niveau pouvant vraiment vous faire concurrence?

Mr. Flood: Il y a deux considérations ici: la concurrence étrangère et la concurrence nationale.

Le sénateur Oliver: Avons-nous un de ces deux éléments aujourd'hui?

Mr. Flood: Les banques étrangères peuvent — avec raison — se plaindre des restrictions qu'on leur impose. Les banques étrangères de second niveau ont dû créer des filiales, ce qui est une contrainte par rapport à la quantité de transactions importantes

serving the large corporate and government markets. We support the MacKay report's proposal to open that up, and to allow foreign banks to establish branches for wholesale business. We think that would open up the system.

The other area is withholding tax. Today, withholding tax is not applicable on transactions with a term of five years or greater. I think that the MacKay report also recommends that that be opened up to any transaction.

Those are two major obstacles faced by foreign banks. If they were removed, that would open up competition.

Mr. Holger Kluge, President, Personal and Commercial Bank, CIBC: Perhaps I could add one more item. In the past, bricks and mortars prevented the foreign competitors from duplicating our business. What the Canadian banks have done is to build networks — like CIBC has done with 1,400 branches. It was too costly for Citibank or any one of the other foreign banks to do that.

The new world of technology does not require you to make that kind of investment. The new virtual banks like ING will not have to make the investment that we had to make in the past. With further refinement of regulations, I believe that they will be able to compete head-on with the Canadian banks.

Senator Oliver: My second question comes from some remarks the president of the Hongkong Bank made when he appeared before us in Vancouver. He said that he feels very, very strongly that one of the obstacles to tier-two competition has been the fact that we do not have full functionality of automatic bank machine networks. He made that point very, very strongly to us.

Would you be willing today to open up your networks to all banks? Foreign banks would then have sudden and immediate access to 19,000 new ways to serve their customers.

Mr. Kluge: They do have access today as far as payment of bills and withdrawals are concerned. Are you specifically referring to giving foreign banks the ability to make deposits in our system?

Senator Oliver: That is right.

Mr. Kluge: Canadians value having immediate access to their money.

If a Hongkong Bank customer deposits an empty envelope into a CIBC ATM, who is accountable for that? That is a key issue to be resolved, and another is what would happen if a cheque were returned. It becomes technical when we get into that, but that is the key issue from a payment system point of view.

The Chairman: Mr. Kluge, when you started down in that direction it reminded me of, as Yogi Berra would say, "déjà-vu all over again."

qu'elles pouvaient effectuer, en particulier auprès des grandes sociétés et des gouvernements. Nous appuyons les propositions du rapport MacKay qui ouvriraient nos marchés et permettraient aux banques étrangères d'établir des succursales en vue d'offrir des services de gros. Nous croyons que cela ouvrirait le système.

Il y a aussi l'exonération de retenues fiscales. À l'heure actuelle, l'exonération de retenues fiscales ne s'applique pas aux transactions dont le terme est de cinq ans ou plus. Je crois que le rapport MacKay recommande aussi qu'on étende cette exonération à toutes les transactions.

Ce sont les deux principaux obstacles à la venue de banques étrangères. L'élimination de ces obstacles favorisera la concurrence.

M. Holger Kluge, président de la Banque pour les particuliers et les entreprises, Banque CIBC: Si vous n'y voyez pas d'inconvénient, j'aimerais ajouter un autre point. Dans le passé, ce sont les structures physiques qui ont empêché les concurrents étrangers de faire une incursion sur notre marché. Les banques canadiennes — comme la Banque CIBC, qui compte 1 400 succursales — se sont bâties des réseaux. Il était trop coûteux pour Citibank ou pour toute autre banque étrangère de faire cela.

Grâce à la technologie, il n'y a plus lieu de faire de tels investissements. Les nouvelles banques virtuelles, comme ING, n'auront pas à faire le genre d'investissements que nous avons faits dans le passé. Grâce à un raffinement supplémentaire de la réglementation, j'estime qu'elles sont en mesure de faire pleinement concurrence aux banques canadiennes.

Le sénateur Oliver: Ma deuxième question s'inspire de quelques commentaires que nous a présentés le président de la Banque de Hongkong quand il s'est adressé à notre comité à Vancouver. Il s'est dit tout à fait convaincu du fait que l'un des obstacles à la concurrence de second niveau tient au fait que nos réseaux de guichets automatiques ne permettent pas d'accéder aux banques étrangères. C'est avec beaucoup de vigueur qu'il nous a signalé ce point.

Seriez-vous disposé, aujourd'hui, à ouvrir vos réseaux à toutes les banques? Les banques étrangères jouiraient immédiatement d'un accès à 19 000 nouvelles façons de servir leurs clients.

M. Kluge: Elles y ont accès pour le paiement de factures et les retraits. Parlez-vous précisément de permettre aux banques étrangères d'effectuer des dépôts dans notre système?

Le sénateur Oliver: Exactement.

M. Kluge: Les Canadiens aiment le fait qu'ils jouissent d'un accès immédiat à leur argent.

Si un client de la Banque de Hongkong dépose une enveloppe vide dans un guichet automatique de la Banque CIBC, qui sera tenu responsable? C'est une question importante qui doit être résolue, tout comme les chèques sans provisions. Ce sont là des considérations techniques, mais ce sont aussi les principales considérations en ce qui concerne le système de paiements.

Le président: Monsieur Kluge, quand vous vous êtes lancé dans cette voie, ça m'a fait penser à Yogi Berra, qui disait «C'est du déjà vu réchauffé».

The fight with the Competition Bureau to open up the Interac system was three or four years long, and I remember all the arguments that the banks made to resist opening it up. Those arguments were always made around the issue of safety and soundness. In my view, however — and ultimately in the view of the Competition Bureau — the real issue was restricting competition.

I do not dispute at all that there is a problem. When I hear banks starting in on the full functionality issue, however, all of the red flags go up. I am concerned that we are back into another attempt to use the safety and soundness argument when, in fact, the real objective is to restrict competition.

You do not necessarily need to comment on that, but that is my view and reaction.

Mr. Kluge: Senator Oliver wants the banks to have a blank cheque for access to ATMs. I just threw in one little caution — some of these issues need to be worked on. As a bank, we are open to opening up the payment system.

Senator Oliver: I am not taking about the payment system right now. Are you or are you not in favour of opening your ATM network up?

Mr. Kluge: To deposits? If a foreign bank would give me an indemnity for anything that went wrong when a depositor placed a deposit, I would certainly look at that.

Senator Oliver: Mr. Flood, in earlier public statements, you have said that one of the things that concerns you about the MacKay task force is that, if all of the recommendations are implemented, we would really be in an era of a lot more regulation. At the time, you said that had fears about some of those regulations. You talked about heavy new regulations in areas of coercive tied selling, privacy, and accountability statements. Today you really toned that criticism down.

Where do you stand on the regulations in the MacKay report?

Mr. Flood: I have said that I support the regulations. My concern is over whether they will be a heavy burden to all of us as we work through this process. We need to find ways to streamline these regulations and make them efficient, without a heavy cost burden. That is the only thing I am concerned about.

I do not see anything on the regulations in the MacKay report that bothers me from a regulation standpoint. I am concerned about the efficiency, however. When you go back to the productivity argument, we have high debt and high taxes in heavy regulation. Today we already deal with 85 different regulators, and I think that somehow this country has to get some of the same regulations. They do not have to be "all-national," though.

Il y a trois ou quatre ans que le Bureau de la concurrence se bat pour l'ouverture du réseau Interac, et je me souviens de tous les arguments soulevés par les banques pour la contester. Ces arguments étaient toujours liés à la stabilité et à la solidité. Cependant, j'estime — et, au bout du compte, le Bureau de la concurrence estimait — que l'enjeu réel était de bloquer la concurrence.

Je ne conteste pas du tout le fait qu'il y a un problème. Cependant, quand j'entends les banques parler de la question de la fonctionnalité accrue, c'est la levée de boucliers. Je m'inquiète que l'on tente à nouveau de faire valoir l'argument de la stabilité et de la solidité alors que, de fait, on cherche réellement à faire obstacle à la concurrence.

Je ne vous demande pas nécessairement de formuler un commentaire, je tenais seulement à vous faire part de mon point de vue et de ma réaction.

M. Kluge: Le sénateur Oliver veut que les banques jouissent d'un accès sans restriction aux réseaux de guichets automatiques. J'ai seulement voulu signaler que certaines questions doivent être résolues. À titre de banque, nous sommes pour l'ouverture du système de paiements.

Le sénateur Oliver: Je ne parle pas du système de paiements pour l'instant. Êtes-vous en faveur de l'ouverture de vos réseaux de guichets automatiques, ou non?

M. Kluge: Pour les dépôts? Si une banque étrangère me garantissait qu'elle assurerait la responsabilité à l'égard des problèmes liés aux dépôts, il est certain que j'envisagerais cette option.

Le sénateur Oliver: Monsieur Flood, vous avez déjà déclaré publiquement que vous étiez préoccupé par le fait que la mise en oeuvre de toutes les recommandations du groupe de travail MacKay créerait un accroissement du fardeau réglementaire. À l'époque, vous disiez craindre certains de ces règlements. Vous parliez d'une nouvelle réglementation lourde touchant la vente liée coercitive, la protection des renseignements personnels et les rapports sur les responsabilités. Aujourd'hui, vous avez beaucoup atténué vos critiques.

Quelle est votre position à l'égard des règles proposées dans le rapport MacKay?

M. Flood: J'ai déjà dit que j'appuie la réglementation proposée. Ma préoccupation est liée à la possibilité que ce processus ne nous impose à tous un lourd fardeau. Nous devons trouver des moyens de simplifier ces règles et de les rendre efficaces, sans que cela n'occasionne de coût exagéré. C'est la seule chose qui me préoccupe.

Les aspects purement réglementaires du rapport MacKay ne me dérangent pas. Cependant, je suis préoccupé par l'efficacité, car lorsqu'on examine la productivité, on constate qu'une réglementation lourde s'assortit d'une imposition fiscale et d'un endettement élevés. Aujourd'hui, nous avons déjà affaire à 85 organismes de réglementation différents, et je crois que notre pays doit chercher à uniformiser sa réglementation. Elles n'ont pas, cependant, besoin d'être entièrement «pancanadiennes».

When we spoke before the MacKay task force, we recommended that we get the same regulations, and then try to get the provinces and the federal government to agree on them. We would like to streamline the regulations and to automate them, and I am sure there are ways of doing that.

Senator Oliver: You have hinted in your presentation today that if you cannot merge, you will have to become some form of a niche player.

If you do merge, however, will you not also have to become some kind of a niche player? Most other large banks in the world are doing that, and are moving away from being universal banks.

Mr. Flood: I do not think we would pretend to be a global bank, but certainly we could be a much larger North American bank.

Senator Oliver: With a special niche?

Mr. Flood: Once you get outside of your home market, you can be a universal bank in your home market. There is no reason why the new CIBC could not be a universal, full-solution banker to all markets within Canada. I think that is our vision.

When we go into the United States, we can operate from a broader base. If you look at the TD and ourselves, we already have a very broad platform to expand in the United States. We would still be niche player in the United States, and we could become a smaller niche player in Europe, Asia, and the other continents. We would not pretend to be a global bank.

On the other hand, if we do not merge, there is no question that we will get smaller. We will have more foreign competition, whether it is through technology or globalization, and we will have more domestic competition. There will be less revenue for CIBC, and we will have to reshape ourselves.

Senator Tkachuk: I have a number of questions. You brought up the mergers in the last part of your presentation. In the brochure on the facts about the proposed merger, you also have a list and a pie graph of your percentage of the total domestic assets of the Canadian financial service sector. Some concern has been expressed, as you say, that the mergers will result in 70 per cent of Canada's banking assets being controlled by just two banks.

Our concern is banking. I mean, there is competition in the mutual funds business. There are a lot of investment dealers. There are lots of insurance companies. I would like to see more trust and mortgage loan companies, but there are quite a few, and there is a bit of foreign competition there. I think our concern is the core banking services; the ability of citizens to do their normal banking, put in their money, pay their bills, get their mortgages, get loans to start businesses, and get money to help out with farm.

Quand nous nous sommes adressés au groupe de travail MacKay, nous avons recommandé qu'on s'entende sur les mêmes règles et qu'on tente d'amener les provinces et le gouvernement fédéral à les accepter. Nous aimerions simplifier la réglementation et la systématiser, et je suis certain qu'il existe des moyens d'y parvenir.

Le sénateur Oliver: Vous avez laissé entendre, dans votre exposé, que si vous ne fusionnez pas, vous n'aurez d'autre choix que de vous consacrer à un créneau particulier.

Mais, si vous fusionnez, ne chercherez-vous tout de même pas à exploiter un certain créneau? C'est la tendance chez la plupart des autres grandes banques du monde, qui ne cherchent pas à devenir des banques universelles.

M. Flood: Je ne crois pas que nous pourrions aspirer à devenir une banque mondiale, mais nous pourrions certainement être une banque nord-américaine beaucoup plus grosse.

Le sénateur Oliver: Qui exploite un créneau particulier?

M. Flood: Lorsque vous exercez des activités à l'extérieur de votre marché national, vous avez la possibilité d'être une banque universelle sur votre marché national. Rien ne justifierait que la nouvelle Banque CIBC ne soit pas une banque universelle, offrant une gamme complète de solutions, sur tous les marchés canadiens. Je crois que c'est notre vision.

Quand nous allons aux États-Unis, nous avons accès à un marché plus large. Si vous examinez les activités de la Banque TD et les nôtres aux États-Unis, vous constaterez que notre potentiel d'expansion est très large. Nous pourrions continuer d'exploiter certains créneaux aux États-Unis, et nous pourrions le faire, dans une moindre mesure, en Europe, en Asie et sur les autres continents. Nous n'aurions pas la prétention d'être une banque mondiale.

Par contre, si nous ne fusionnons pas, il n'y a aucun doute quant au fait que nous serons affaiblis. La concurrence étrangère sera plus forte — que ce soit grâce à la technologie ou à la mondialisation —, et nous devrons faire face à une concurrence nationale accrue. Il y aura moins de revenus pour la CIBC, et nous devons repenser notre structure.

Le sénateur Tkachuk: J'ai un certain nombre de questions à poser. Vous avez parlé des fusions dans le dernier volet de votre exposé. Dans votre dépliant qui présente les faits concernant la fusion proposée, on trouve une liste et un graphique circulaire indiquant votre part en pourcentage des actifs nationaux totaux dans le secteur canadien des services financiers. Certains se sont dits préoccupés du fait, comme vous dites, que les fusions placeront 70 p. 100 des actifs bancaires du Canada dans les mains de seulement deux banques.

Ce qui nous préoccupe, ce sont les activités bancaires proprement dites. Prenons, par exemple, la concurrence dans le domaine des fonds communs de placement. Il y a beaucoup de courtiers en valeurs mobilières. Il y a beaucoup de compagnies d'assurances. J'aimerais qu'il existe davantage de sociétés de fiducie et de sociétés de prêt hypothécaire, mais il y en a déjà un bon nombre, dont un petit nombre de concurrents étrangers. Je crois que nous nous préoccupons davantage des services bancaires

Would you not say that you have 70 per cent of that market locked up if the banks merge?

Mr. Flood: Let us look at what it would be like in five years, assuming that the MacKay recommendations are all implemented. Let us look at the vision of the future, and let us redefine what banking is all about.

First of all, let us look at an insurance company. Today an insurance company is in the life business, but its major growth is in wealth and in selling mutual funds.

Consider the banking business. We were in the deposit business; today there are growth areas in mutual funds and wealth management. The same is true of mutual fund companies and other financial players. If all of these companies have access to the payments system, they will be in the transaction business. They can do that in every community, if they so wish.

We have to redefine our thinking. We have to get our minds around the fact that we are dealing with financial services — not banks, not insurance companies, not trust companies, not credit unions, not mutual fund companies, and not financial planners or brokers. Look at it from the context of the financial services industry, because all of these companies will have access to the payment system. They will offer direct transaction banking. They will deal with whichever areas consumers, businesses, and large corporations want.

This will be done through different choices, different products and different delivery systems, whether it is bricks and mortar, people or electronic. You have all these things coming at you. The web sites are also a factor, as is the reality of opening up the markets to foreign competition. It will be a much different landscape than you are looking at today. I think you have to consider the whole financial services industry.

Our challenge, even after we merge, is to keep up with all this competition. Putting two companies together is a challenge in itself. To be successful, we will have to retain that 14 per cent and 7 per cent. That is the upside — that is my upside. We could easily go down from there. We have to get our mind around what the world will look like five years from now. We are not dealing in time slots of today and yesterday.

Senator Tkachuk: I know what you are saying, and we continue to hear it. If you are a small businessman in Melfort, Saskatchewan or Prince Albert, however, and you are looking for a loan, is there anybody on this loan chart who did not give out loans 10 years ago? Would insurance companies give out loans?

de base, de la capacité des citoyens de faire les transactions bancaires habituelles, comme déposer leur argent, payer les comptes, prendre des hypothèques, obtenir des prêts pour lancer des entreprises et obtenir de l'argent pour moderniser leur ferme. Ne diriez-vous pas que 70 p. 100 de ce marché sera fermé si les banques fusionnent?

M. Flood: Tentons de déterminer quelle serait la situation dans cinq ans, si les recommandations du rapport MacKay devaient toutes être mises en oeuvre. Envisageons l'avenir, et redéfinissons l'activité bancaire.

Tout d'abord, pensons à la compagnie d'assurances. À l'heure actuelle, une compagnie d'assurances oeuvre dans le domaine de l'assurance-vie, mais le gros de sa croissance est lié à la gestion de la richesse et aux fonds communs de placement.

Envisageons ensuite l'activité bancaire. Autrefois, nous prenions des dépôts; aujourd'hui, il y a de la croissance dans les domaines des fonds communs de placement et de la gestion de la richesse. La même chose s'applique aux organismes de placement collectif et à d'autres intervenants sur les marchés financiers. Si toutes ces sociétés ont accès au système de paiements, elles se lanceront dans le domaine des transactions bancaires. Elles peuvent le faire dans toutes les collectivités, si elles le veulent.

Nous devons revoir notre façon de penser. Nous devons aller au-delà du fait qu'il s'agit de services financiers — ce n'est plus une question de banques, de compagnies d'assurances, de sociétés de fiducie, de coopératives de crédit, d'organismes de placement collectif, de planificateurs financiers ou de courtiers. Il faut envisager tout cela d'un point de vue global — l'industrie des services financiers —, car toutes ces institutions auront accès au système de paiements. Elles offriront directement des services bancaires. Elles offriront aux consommateurs, aux entreprises et aux grandes sociétés ce qu'ils veulent.

Elles y parviendront en effectuant divers choix, en offrant divers produits et en adoptant divers systèmes de prestation de service, qu'on se fonde sur les bâtiments, les gens ou l'électronique. Toutes ces options s'offrent à vous. Les sites Web sont aussi un facteur à envisager, tout comme l'ouverture des marchés à la concurrence étrangère. Le paysage financier sera bien différent de ce qu'il est à l'heure actuelle. Je crois qu'on doit envisager l'industrie des services financiers dans son ensemble.

Notre défi, même après une fusion, consiste à tenir le coup face à toute cette concurrence. Le fait d'unir deux sociétés est déjà un défi en soi. Pour réussir, nous devons conserver nos parts de 14 p. 100 et de 7 p. 100. Ça, c'est l'avantage — du moins, pour moi. Nous pourrions facilement échouer. Nous devons cesser de penser au paysage financier mondial dans cinq ans. Ce sont des préoccupations intemporelles.

Le sénateur Tkachuk: Je suis au courant de ce que vous dites, et nous continuons d'en entendre parler. Par contre, si vous êtes un modeste entrepreneur à Melfort, en Saskatchewan, ou à Prince Albert, et que vous cherchez à obtenir un prêt, y a-t-il quelqu'un sur ce tableau des prêteurs qui ne consentait pas de prêt il y a dix ans? Est-ce que les compagnies d'assurances consentiraient des prêts?

Mr. Flood: Five years from now, it might be Manulife or Sun Life, it might be Wells Fargo, it might be ING, or it might be a credit union. If you open it up to competition, and if there is money to be made in those markets, people will penetrate them. That is what you have to look at.

Mr. Kluge: In Red Deer, Alberta there is a company called Trimerica Financial Corporation. It is now a 100 per cent owned subsidiary of Citicorp, and they have four offices in Red Deer, Alberta. They provide financing, and they take deposits from small and medium-sized companies.

It is possible for smaller companies to go there, if they put their minds to it.

Senator Tkachuk: Let us talk about that for a bit. One of the task force recommendations calls for allowing banks to sell insurance within their branches. We have had a lot of presentations from the casualty and property insurance people, and they say that that would be unfair competition. I notice that you did not mention that in your brief, or perhaps I did not see it.

Perhaps you could tell me how that would work. They say that problems will be caused by the fact that the banks will have a conflict of interest and a competitive advantage, because they have all the personal information about their customers.

Mr. Kluge: We have been in the insurance business for about 25 years. We have 2.2 million insurance customers. They are mainly in the creditor life insurance business, although, for the past four years, CIBC has also been in the property and casualty business. There are tight restrictions on privacy and on tied selling. No information can flow from CIBC to the subsidiary — our insurance sub — and vice versa. It cannot happen.

As far as tied selling goes, I looked at our statistics for fiscal 1998. We received 12 tied selling complaints. They went to the branches, and only three of them escalated to our director of sales. I do not believe it is a big issue.

Are you asking why the banks want to be in the insurance business?

Senator Tkachuk: I do not think any of them care who owns the insurance businesses. We all would like to see more people in insurance, and especially property and casualty.

The concern stems from selling the insurance out of the branch. No one is concerned about the fact that the bank owns the insurance company and is out there marketing insurance. The concern that people in the P and C business have expressed is that, if the report is adopted, the banks will be selling insurance from the branches.

Mr. Kluge: That is already happening in Quebec, and in most western countries. Canada is one of the only countries in the western world where this is not happening.

M. Flood: Dans cinq ans, c'est peut-être auprès de la Manuvie ou de la Sun Life, de Wells Fargo, d'ING ou d'une coopérative de crédit, que vous présenterez une demande d'emprunt. Si vous ouvrez la voie à la concurrence, et qu'il y a de l'argent à faire sur ces marchés, les sociétés tenteront de les pénétrer. C'est ce qu'on doit examiner.

M. Kluge: À Red Deer, en Alberta, il y a une société qui s'appelle Trimerica Financial Corporation. Cette société est maintenant une filiale à 100 p. 100 de Citicorp, et elle est dotée de quatre bureaux à Red Deer qui offrent du financement et acceptent les dépôts de petites et moyennes entreprises.

Il est possible pour des entreprises plus modestes d'y aller, si elles font un petit effort.

Le sénateur Tkachuk: Parlons un peu de cette question. L'une des recommandations du groupe de travail consiste à permettre aux banques de vendre de l'assurance dans leurs succursales. Nous avons entendu de nombreux exposés de représentants du domaine de l'assurance IARD, et ils disent que ce serait de la concurrence déloyale. Je remarque que votre mémoire n'en fait pas mention, ou peut-être ne l'ai-je pas vu.

Vous pourriez peut-être m'expliquer comment cela fonctionne. Ils disent que les banques, du fait qu'elles possèdent une foule de renseignements personnels touchant leurs clients, se retrouveront en conflit d'intérêts et jouiront d'un avantage concurrentiel.

M. Kluge: Nous vendons de l'assurance depuis environ 25 ans. Nous comptons 2,2 millions de clients dans le domaine de l'assurance. Nous évoluons principalement dans le domaine de l'assurance-vie des créanciers, quoique, depuis quatre ans, la Banque CIBC offre aussi de l'assurance IARD. Il existe des restrictions serrées en ce qui concerne la protection des renseignements personnels et la vente liée. Il ne peut n'y avoir aucun échange de renseignements entre la Banque CIBC et sa filiale d'assurance. Cela ne peut se produire.

Pour ce qui est de la vente liée, j'ai examiné nos statistiques pour l'exercice 1998, et j'ai constaté que nous avons reçu 12 plaintes concernant la vente liée. Elles ont été déposées dans les succursales, et seulement trois d'entre elles se sont rendues jusqu'au directeur des ventes. Je ne crois pas que ce soit un gros problème.

Est-ce que vous me demandez pourquoi les banques veulent vendre de l'assurance?

Le sénateur Tkachuk: Je ne crois pas qu'ils se soucient de qui est propriétaire de la compagnie d'assurances. Nous voulons tous qu'il y ait plus de concurrence dans le domaine de l'assurance, surtout en ce qui concerne l'assurance IARD.

Les préoccupations sont liées à la vente d'assurance dans les succursales bancaires. Personne ne se soucie du fait que la banque est propriétaire d'une compagnie d'assurances. Ce qui inquiète les personnes qui évoluent dans le domaine de l'assurance IARD, c'est que, si les recommandations du rapport sont adoptées, les banques vendront de l'assurance dans leurs succursales.

M. Kluge: Cela se produit déjà au Québec et dans la plupart des pays occidentaux. Le Canada est l'un des seuls pays de l'Occident où cela ne se produit pas.

A good example is Quebec. This is not an issue in that province, and the Caisse Desjardins can do it there. Incidentally, the industry has grown there. It did not shrink as a result of this.

Senator Tkachuk: Their concern is the information that the banks already have within the branches. How will you prevent tied selling? Parliament is trying to make laws to ensure that tied selling does not happen. We are actually following through with assisting you in preventing tied selling, and yet you want to sell it in the branches. Why do you want to do that? I do not understand it. You are already selling it out in the marketplace.

Mr. Kluge: We want to do it because it is easier for the customer, and because that is what the customer has asked us to do. If you look at any research that we have, 67 per cent of Canadians said that, if given the choice, they would like to have the option of buying from the branch. It is convenient.

The people that sell insurance have to be licensed professionals. If they do not conduct themselves in a professional manner, they lose their licenses. It is the same thing with a financial planner. There is no difference in that.

Senator Tkachuk: If you are selling it out of the branch, who will be doing the sale? Will it be your present salespeople? Will it be your loans manager or the manager?

Let us take Melfort, Saskatchewan as an example. You have a loans manager and a manager of the branch. Who will be selling the insurance?

Mr. Kluge: Neither of those people is licensed. You have to be a licensed insurance agent to do that. At CIBC we already have about 1,000 insurance people. Over 250 of them are licensed to sell insurance products.

Senator Tkachuk: There is already a broker in Melfort, and the bank is probably his or her banker. What happens to the president of the brokerage firm when he comes to the bank to speak to the person who is now, in effect, his direct competition?

Mr. Kluge: That is life, and that is competition. Are you saying that there should be no competition for an insurance company?

Senator Tkachuk: No. I am not.

Mr. Kluge: As I said, you have to be licensed. Perhaps that insurance agent would love to work for the bank. As a licensed agent, he could sell insurance through the bank, and he would have broader access because of our brand name.

It is like having two car dealerships in town. In this case, you have two people selling insurance.

Le Québec est un bon exemple. La question ne suscite aucune controverse dans cette province, et les caisses populaires Desjardins peuvent offrir de l'assurance. Incidemment, je tiens à signaler que l'industrie a connu une croissance là-bas. Nous n'avons pas assisté à un rétrécissement du marché.

Le sénateur Tkachuk: Ce qui les préoccupe, c'est le volume d'informations auquel les banques ont déjà accès. Comment peut-on empêcher la vente liée? Le Parlement tente d'élaborer des lois visant à contrer la vente liée. Nous prenons des mesures afin de vous aider à prévenir la vente liée, et vous voulez tout de même vendre de l'assurance dans les succursales. Pourquoi voulez-vous faire cela? Je ne comprends pas. Vous offrez déjà de l'assurance sur le marché.

M. Kluge: Nous voulons le faire parce que c'est plus commode pour le client, et parce que cela correspond à ce que le client nous demande. Nos recherches le prouvent: si on leur donne le choix, 67 p. 100 des Canadiens préfèrent avoir la possibilité d'acheter de l'assurance auprès de leurs succursales bancaires. C'est commode.

Les personnes qui vendent de l'assurance doivent être des professionnels accrédités. S'ils n'agissent pas de manière professionnelle, ils courent le risque de perdre leur permis. C'est la même chose pour les planificateurs financiers. Il n'y a aucune différence à cet égard.

Le sénateur Tkachuk: Si vous offrez de l'assurance dans vos succursales, qui sera affecté à la vente? Vos vendeurs actuels? Votre directeur des prêts ou votre directeur?

Prenons, par exemple, Melfort, en Saskatchewan. On a un directeur des prêts et un directeur de succursale. Qui se chargera de vendre l'assurance?

M. Kluge: Aucune de ces personnes n'est accréditée. Il faut être titulaire d'un permis pour vendre de l'assurance. La Banque CIBC compte environ 1 000 employés oeuvrant dans le domaine de l'assurance. Plus de 250 d'entre eux sont autorisés à vendre des produits d'assurance.

Le sénateur Tkachuk: Il y a déjà un courtier à Melfort, et ce courtier a probablement un compte auprès de cette banque. Qu'arrive-t-il lorsque le président d'une maison de courtage se présente à la banque pour rencontrer la personne qui est maintenant, de fait, en concurrence directe avec lui?

M. Kluge: C'est la vie, et c'est le propre de la concurrence. Affirmez-vous qu'une compagnie d'assurances ne devrait pas avoir de concurrents?

Le sénateur Tkachuk: Non, pas du tout.

M. Kluge: Comme je l'ai dit, on doit détenir un permis. Peut-être que cet agent d'assurance adorait travailler pour la banque. À titre d'agent accrédité, il pourrait vendre de l'assurance par l'entremise de la banque, et, grâce à notre image de marque, il jouirait d'un accès accru au public.

C'est la même chose que si on a deux concessionnaires d'automobiles dans la même ville. Dans le cas qui nous occupe, nous avons deux personnes qui offrent de l'assurance.

Senator Tkachuk: In Melfort, Saskatchewan, the broker will do business with the banker, who is his competition. The Ford dealer will go to see the bank who is his competition, and that, you say, is just too bad? That is life? I mean, how many businesses can the banks get into without a risk of conflict of interest?

Mr. Kluge: I do not see how we can be in a conflict of interest situation if we abide by privacy standards and by tied selling standards. As I said, you have to be a licensed insurance broker to sell insurance.

Senator Tkachuk: I know that.

Mr. Kluge: Before I got involved with CIBC, the insurance broker that I used sold life insurance, but he also sold financial planning. He sold GICs and mutual funds, loans, and mortgages. Are you suggesting that it was a conflict of interest for him to do that? We are just simply saying the same thing: Give us the same opportunity within the law, and within the profession.

Senator Tkachuk: I will pursue this a little further. The banks seem to be trying to convince people that they are in a business like any other, but they are not. The banks are given a special privilege by the state to take deposits, to take people's money, and in return the state asks that you extend credit. That is an important privilege.

If you go into competition with your customers all over the place, do you not think that that is an abuse of the privilege you have been granted?

Mr. Kluge: I do not follow you. Insurance companies take deposits, take mutual funds, and take in funds. I do not see that as a difference. There is very little today to distinguish an insurance company from a bank. We are all broader, and all of them are broader financial institutions today.

The insurance company has argued that, every time the banks get into something, we somehow destroy competitors. The banks went into the consumer lending business, however, and look where consumer loans are today. They are at the lowest level ever. We went into the mortgage business, and the same thing has happened. Lending rates are at the lowest rate ever. We went into the mutual fund business, and we introduced no-load funds. We went into the discount brokerage business and, therefore, we have new fees for people who do not deal with a full service broker. Same thing in insurance, and we are offering insurance at a lower premium.

In the end, that is our submission to the task force. Let the customer decide how he or she would like to shop. Would customers like to go to an insurance company, or would they like

Le sénateur Tkachuk: À Melfort, le courtier fera affaire avec la banque, son concurrent. Le concessionnaire Ford doit aussi transiger avec la banque, qui est aussi son concurrent, et vous dites que c'est triste? Que c'est la vie? Dans combien de domaines les banques peuvent-elles se lancer sans courir le risque d'un conflit d'intérêts?

M. Kluge: Je ne vois pas comment on peut se retrouver en conflit d'intérêts si on se plie aux normes relatives à la protection des renseignements personnels et à la vente liée. Comme je l'ai déjà dit, il faut être un courtier d'assurances autorisé pour vendre de l'assurance.

Le sénateur Tkachuk: Je le sais.

M. Kluge: Avant que je fasse partie de la Banque CIBC, mon courtier d'assurances vendait de l'assurance-vie, mais il offrait aussi des services de planification financière. Il offrait des CPG et des fonds communs de placement, des prêts et des hypothèques. Voulez-vous laisser croire que ce courtier est en conflit d'intérêts? Nous faisons valoir les mêmes arguments que ce courtier: offrez-nous les mêmes possibilités sous le régime législatif actuel et au sein de la profession.

Le sénateur Tkachuk: J'irai un peu plus loin sur cette question. Les banques semblent vouloir convaincre les gens qu'elles sont des entreprises comme les autres, mais ce n'est pas le cas. L'État accorde un privilège spécial aux banques en leur permettant d'accepter les dépôts, de prendre l'argent des citoyens, et, en échange, l'État leur demande de consentir du crédit. C'est un privilège important.

Si vous faites concurrence à vos clients dans tous les domaines, ne croyez-vous pas qu'il s'agit d'un abus du privilège qu'on vous a accordé?

M. Kluge: Je ne vous suis pas. Les compagnies d'assurances acceptent les dépôts, les fonds communs de placement et les fonds. Je ne vois pas la différence. De nos jours, très peu de choses distinguent la compagnie d'assurances d'une banque. Toutes les institutions financières offrent une gamme étendue de services de nos jours.

Les compagnies d'assurances font valoir que les banques détruisent en quelque sorte la concurrence chaque fois qu'elles se lancent dans un nouveau domaine d'activités. Cependant, les banques ont commencé à consentir des prêts aux consommateurs, et regardez ce que cela a fait pour le marché aujourd'hui. Les taux d'intérêt n'ont jamais été aussi bas. Nous nous sommes lancés dans les prêts hypothécaires, et la même chose s'est produite. Les taux débiteurs n'ont jamais été aussi bas. Nous avons commencé à offrir des fonds communs de placement, et nous avons lancé des fonds ne s'assortissant pas de frais d'acquisition. Nous nous sommes lancés dans le domaine du courtage réduit, et, par conséquent, nous avons établi un nouveau barème de frais pour les personnes qui ne recourent pas à toute la gamme de services dispensés par un courtier. C'est la même chose dans le domaine de l'assurance, et nous offrons des primes d'assurance s'assortissant de primes plus basses.

C'est, dans l'ensemble, ce que nous avons à dire au groupe de travail. Laissez au client le choix de décider où il veut aller. Les clients préféreraient-ils s'adresser à une compagnie d'assurances

to go to a bank? In the end, it is the customer who should decide. It is the consumer's choice, and I have lots of competition.

Senator Tkachuk: You say some of these other items have decreased in price. At the same time, however, the charges for writing a cheque have gone up, have they not?

Mr. Kluge: Well, I would say to you that 42 per cent of our customers do not pay any service charges. You cannot just take an isolated case. It depends on which bundle you are in.

Senator Tkachuk: If you write cheques on an account, you do not pay.

Mr. Kluge: If you have a certain balance, you do not pay. If you are over 60 years of age you do not pay.

Senator Tkachuk: People who are wealthy do not pay, but poor people pay.

Mr. Kluge: Not necessarily. If you are over the age of 60 and you are poor, you do not pay. You do not pay any service charges at CIBC. If you are a student, you receive a 50 per cent discount.

We created a new competitor called President's Choice Financial, in partnership with Loblaw's stores. They provided us with the infrastructure and with their customer base. In that environment, customers deal with us electronically — which is much cheaper — and there are no fees, no service charges.

Senator Austin: I would like to take you through some of the proposals in the MacKay report that relate to ownership and control. I would like to have you give us a practical overview of how these work in the real world of banking.

First of all, to establish what we are talking about, what would the market cap of the combined CIBC-TD be, just so I can get a relationship to the world of market caps with your competitors?

Mr. Flood: I would say about CAN\$22 billion today.

Senator Austin: That would be about \$16 billion U.S.

Mr. Flood: Yes.

Senator Austin: There is a table in the October 1998 edition of the industry magazine *The Banker*. According to that table, \$16 billion would make you roughly the same size as the German Commerzbank — actually, it is \$14 billion — and Banco Santander is \$17.5 billion. You would still be a long way down the list from UBS, which is \$63.4 billion, ING, which is \$49.8 billion, or HSBC, which is \$48.3 billion.

At \$16 billion, how do you feel about your competitiveness, first in the North American market, and then globally?

ou à une banque? Au bout du compte, c'est le client qui devrait décider. C'est le choix du consommateur, et je suis confronté à un nombre important de concurrents.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez indiqué que le prix de certains de ces autres services a diminué. En même temps, cependant, les frais qui s'appliquent aux chèques libellés ont augmenté, n'est-ce pas?

M. Kluge: Eh bien, je dirais que 42 p. 100 de nos clients ne paient aucuns frais de service. On ne peut pas s'en tenir à un cas isolé. Tout dépend du groupe de clients auquel vous appartenez.

Le sénateur Tkachuk: Lorsqu'on tire un chèque sur un compte, on ne paie pas.

M. Kluge: On ne paie pas lorsque, dans le compte, il y a un solde donné. Les gens âgés de plus de 60 ans ne paient pas.

Le sénateur Tkachuk: Les nantis ne paient pas, mais les pauvres paient.

M. Kluge: Pas nécessairement. Si vous êtes âgé de plus de 60 ans et que vous êtes pauvre, vous ne payez pas. La CIBC ne vous impute pas de frais de service. Les étudiants ont pour leur part droit à un escompte de 50 p. 100.

En partenariat avec les épiceries Loblaw's, nous avons créé un nouveau concurrent appelé President's Choice Financial. Loblaw's nous donne accès à son infrastructure et à ses clients. Dans ce contexte, les consommateurs transigent avec nous par voie électronique — ce qui est beaucoup moins coûteux —, et il n'y a pas de frais, pas de frais de service.

Le sénateur Austin: J'aimerais vous entendre au sujet de certaines des propositions qui, dans le rapport MacKay, ont trait à la propriété et au contrôle. J'aimerais que vous nous donniez un aperçu pratique du fonctionnement de ces mécanismes dans le véritable monde des banques.

Histoire de bien brosser le décor, pourriez-vous d'abord nous indiquer quelle serait la valeur boursière de la banque née du regroupement de la CIBC et de la Banque TD pour me donner une idée du rang qu'elle occuperait parmi ses concurrents mondiaux?

M. Flood: Je dirais environ 22 milliards de dollars canadiens en date d'aujourd'hui.

Le sénateur Austin: C'est-à-dire à peu près 16 milliards de dollars U.S.

M. Flood: Oui.

Le sénateur Austin: Dans l'édition d'octobre 1998 du magazine industriel *The Banker*, on retrouve un tableau dans lequel une valeur boursière de 16 milliards de dollars vous conférerait une taille à peu près égale à celle de la Commerzbank allemande — en fait, il s'agit de 14 milliards de dollars — et à celle de la Banco Santander (17,5 milliards de dollars). Vous demeureriez très loin derrière UBS, dont la valeur boursière est de 63,4 milliards de dollars, ING, dont la valeur est de 49,8 milliards de dollars, et de HSBC, dont la valeur est de 48,3 milliards de dollars.

Avec 16 milliards de dollars, comment percevez-vous votre compétitivité, d'abord en Amérique du Nord, puis dans le monde?

Mr. Flood: We are still pretty small, and that is why we are proposing a merger. If you look at half of that figure, we are at \$8 billion. We are a pretty small player, and that is our challenge.

When we are inside Canada, we are seen as a big giant. When we get out in the world stage, we are seen as a pretty small player. The paradoxical problem is that we cannot seem to change the mindsets of Canadians — we cannot convince them that we should have first tier companies, rather than a branch-plant mentality. That is my argument.

Senator Austin: I think the concern in Canada, as expressed by my colleague Senator Tkachuk, is that somehow increased productivity would be at the cost of service to Canadians and employment of Canadians. That is an argument that goes around in a bit of a circle, but it is a serious domestic concern.

At any rate, you feel that size will make you more competitive in the continental market; how does it make you more competitive?

Mr. Flood: We think that by merging the two companies with a larger platform, we can provide more services to our customers and we can keep more customers. Also, we can create more jobs. We can continue to have a strong base in Canada and then we can start to build a base in the United States.

Ideally, what we would like to do in the next step would be to make a major acquisition in the United States, but that will depend on the opportunities and on how many banks or financial services companies will be left. We have already bought Oppenheimer. We have a full-service brokerage company. TD have bought a number of discount brokerage companies. So our strategy would be to bring those two together and sort of compete head to head with Schwab and some of the those types of operators rather than going head to head against Citibank or Bank of America or Bank One and people of that nature.

It comes back to the previous discussion of having to pick your niches in a market the size of the United States, but we think that at the end of the day, with a larger platform, we have a better opportunity of expanding with that platform than going alone, and that is the basic fundamental argument.

Senator Austin: Well, as to growing the bank to retain your competitiveness and your profitability I, for one, am comfortable with that.

Before I turn to the MacKay report specifically, let me just ask you for a comment on an observation made in the *Financial Times* in an article on October 12, 1998. The headline is "Loose Wires in Canadian Bank Merger Plans." I guess their headline writers are very creative. The article refers to CIBC and TD wanting to

M. Flood: Nous sommes toujours relativement petits, et c'est pourquoi nous proposons une fusion. Lorsqu'on coupe ce chiffre en deux, on obtient 8 milliards de dollars. Nous sommes un intervenant relativement petit, et c'est le défi auquel nous sommes confrontés.

À l'intérieur du Canada, on nous perçoit comme un géant. Sur la scène mondiale, on nous perçoit comme un intervenant plutôt petit. Le problème paradoxal auquel nous sommes en butte, c'est que nous ne parvenons pas à changer la mentalité des Canadiens — nous ne parvenons pas à les convaincre que nous devrions avoir des sociétés de premier niveau, plutôt qu'une mentalité de succursale. Voilà l'argument que j'invoque.

Le sénateur Austin: Je pense que la préoccupation au Canada tient au fait, comme l'a expliqué mon collègue le sénateur Tkachuk, que la productivité augmenterait, d'une certaine façon, au détriment des services offerts aux Canadiens et de l'emploi au Canada. Il s'agit d'un argument quelque peu circulaire, mais cette question suscite de graves inquiétudes au pays.

Quoi qu'il en soit, vous avez le sentiment que la taille que vous auriez vous permettra de soutenir la concurrence au sein du marché continental. En quoi vous permettra-t-elle d'être plus concurrentiel?

M. Flood: En fusionnant les deux sociétés et en les dotant d'une plate-forme plus large, nous pensons pouvoir fournir plus de services à nos clients et conserver un plus grand nombre de ces derniers. De même, nous pourrions créer plus d'emplois. Nous conserverons des assises solides au Canada, et nous nous emploierons à l'établissement d'assises aux États-Unis.

Idéalement, la prochaine étape consisterait à procéder à une acquisition majeure aux États-Unis, mais tout dépendra des occasions qui se présentent et du nombre de banques ou de sociétés de services financiers qui demeureront. Nous avons déjà fait l'acquisition d'Oppenheimer. Nous disposons d'une maison de courtage offrant une gamme de services complets. La Banque TD a fait l'acquisition d'un certain nombre de maisons de courtage à escompte. Notre stratégie consisterait donc à regrouper les deux sociétés et à soutenir de plein front la concurrence de Schwab et de certains de ces types d'exploitants, plutôt que d'entrer en concurrence avec la Citibank, la Bank of America, la Bank One et des entreprises de cette nature.

Nous en revenons donc à ce dont nous avons discuté antérieurement, à savoir que, dans un marché de la taille des États-Unis, on doit savoir choisir ses créneaux, mais nous pensons que, grâce à une plate-forme plus large, nous serons mieux en mesure d'élargir cette plate-forme que si chacun continue d'agir pour son propre compte, et c'est là l'argument fondamental de base.

Le sénateur Austin: Je suis pour ma part tout à fait à l'aise avec l'idée que la banque doit grandir pour préserver sa compétitivité et sa rentabilité.

Avant de passer au rapport MacKay proprement dit, j'aimerais vous entendre au sujet d'une observation faite dans un article du *Financial Times* du 12 octobre 1998. Le titre en est: «Lacunes dans les projets de fusion des banques canadiennes» («Loose Wires in Canadian Bank Merger Plans»). Les titrers font preuve

consolidate a continental presence in investment banking using Oppenheimer and TD's discount network, currently the third largest in the U.S., and it says this:

Both banks are expecting 10 per cent cost savings within three years. However, while the deals have been touted as a way to make Canadian banks international players, most of the expected savings will come from consolidation in the domestic market.

That is the view out in the professional world and it goes back to the questions that Senator Tkachuk is asking. Could you comment on the accuracy of that observation?

Mr. Flood: I think it is fair to say that the biggest overlap would be at the head office, where there is the head office administration and then the computer centres. We should be able to combine our computer centres and get greater integration through those. So that is where the overlap would come.

In the international operations in the United States our operations sort of complement each other, as they do in Asia and Australia and to some extent Europe. The other side, which is what we have argued in our original submission, is that we are investing in businesses that are growing. We are investing in electronic banking through the supermarkets. I think of our deal with Loblaw's, their deal with Wal-Mart and Sobeys and others, and also the whole area of wealth management, discount brokerage and mutual funds. These are growth areas in which we think we can create more jobs.

We will see some consolidation in some areas and elimination of jobs. In other areas we want to expand and grow. Again, our operations complement each other wonderfully and so there is a great opportunity to build a company that can grow and expand and truly be a great Canadian company, if allowed to do so.

Senator Austin: In short, you do not see the proposed merger as having a net cost to the Canadian consumer.

Mr. Flood: I would hope not over time. In the short term obviously there could be some cutbacks which would be natural, but our long-term growth should be beneficial. We have said that in five years from now we would hope that the combined operation would employ more people than if we remained independent.

Senator Austin: On the ownership policy and the expansion side, on page 80 the report talks about the ownership of banks. It says: "The current 10 per cent restriction can preclude the use of stock as acquisition currency for potential transactions that might require the granting of a position in excess of 10 per cent to a major shareholder in the target company."

d'une très grande créativité. Dans l'article, on fait allusion au fait que la CIBC et la Banque TD souhaitent assurer une présence continentale dans les services bancaires d'investissement en se fondant sur Oppenheimer et le réseau à escompte de la Banque TD, qui est actuellement le troisième en importance aux États-Unis. On y lit:

Les deux banques espèrent réaliser des économies de 10 p. 100 en trois ans. Si on a présenté les fusions comme un moyen de faire des banques canadiennes des intervenants internationaux, la plupart des économies escomptées proviendront de regroupements dans le marché intérieur.

Voilà le point de vue des professionnels, et il nous ramène aux questions posées par le sénateur Tkachuk. Avez-vous des commentaires à faire au sujet de l'exactitude de cette observation?

M. Flood: Je pense qu'il est juste de dire que c'est au niveau des sièges sociaux que les dédoublements seront les plus nombreux, là où on retrouve l'administration des sièges sociaux et les centres informatiques. Nous devrions être en mesure de combiner aux centres informatiques et d'obtenir une intégration plus grande de ces derniers. Voilà donc où les dédoublements se présenteraient.

Dans leurs activités internationales aux États-Unis, nos sociétés se complètent en quelque sorte, comme elles le font en Asie et en Australie et, jusqu'à un certain point, en Europe. L'envers de la médaille — c'est ce que nous avons soutenu dans notre mémoire initial —, c'est que nous investissons dans des secteurs en pleine croissance. Nous investissons dans les services bancaires électroniques par l'intermédiaire des supermarchés. Je songe à l'accord que nous avons conclu avec Loblaw's, à celui qu'ils ont conclu avec Wal-Mart, Sobeys et d'autres, et à tout le domaine de la gestion de la richesse, du courtage à escompte et des fonds communs de placement. Voilà les secteurs de croissance dans lesquels nous croyons pouvoir créer plus d'emplois.

Dans certains secteurs, on procèdera à des regroupements, ce qui se traduira par la suppression d'emplois. Dans d'autres secteurs, nous voulons grandir et croître. Une fois de plus, nos activités se complètent à merveille, de sorte que nous avons une occasion en or de créer une société qui pourra croître et grandir, tout en demeurant véritablement une grande société canadienne — à condition qu'on nous autorise à aller de l'avant.

Le sénateur Austin: Bref, la fusion proposée, à votre avis, n'aura pas de coûts nets pour le consommateur canadien.

M. Flood: À la longue, je pense que non. À court terme, de toute évidence, on devra peut-être procéder à certaines réductions bien naturelles, mais notre croissance à long terme devrait être avantageuse. Nous avons affirmé que, dans cinq ans, la nouvelle société fusionnée devrait employer plus de personnes que si chacun des partenaires était demeuré indépendant.

Le sénateur Austin: En ce qui concerne la politique relative à la propriété et l'expansion, on lit, à la page 89 du rapport, ce qui suit au sujet de la propriété des banques: «La règle actuelle des 10 p. 100 peut empêcher d'utiliser les actions comme "monnaie d'échange" dans des opérations d'acquisition qui pourraient nécessiter l'octroi d'une participation supérieure à 10 p. 100 à l'actionnaire important de la société cible.»

Basically, as you know, the argument is to permit the ownership of up to 20 per cent, or even beyond with ministerial discretion, to promote a target undertaking, if the Minister of Finance believes it is in the interest of Canada. I guess the simple question is: are these methodologies of significance to your growth plans?

Mr. Flood: Well, you know, at the end of the day it all comes down to access to capital and our ability to expand, and, again, it comes back to our profitability, our return on capital, and our return on equity. We have to compete for customers and compete for employees, but we also have to compete for shareholders. I think that is the critical factor: Can we raise enough capital?

We are listed in Canada; we are listed in London, and last year we listed in New York, in an endeavour to broaden our shareholder base. We are competing against the Americans and the Europeans and that is a difficult challenge.

Senator Austin: Broadening your capital has to be taken in combination with Canadian public policy, which is to maintain the control of our large financial institutions in Canada. Can you maintain control, in your view, with a 20 per cent U.S. or international shareholder?

Mr. Flood: That all depends on how large we can get. If we were looking for a major acquisition in the United States, it might not be sufficient, but that would be a bridge we would have to cross.

Senator Austin: If you alluded to 20 per cent in terms of that foreign shareholder, would you feel comfortable about maintaining that control in Canada?

Mr. Flood: I think this is a public policy issue. In our submission to the MacKay task force a year ago we suggested that the 10 per cent ownership requirement be eliminated but that the minister be given discretion. I think that every country would want to keep control of its key banking, of two or three of its largest banks, and I think you see that in the United Kingdom, and you see it in the United States, Germany, France and Japan. I do not think Canada, from a public policy standpoint, would want to give up its ownership.

Again, I go back to our submissions to the MacKay task force; we argued in favour of consumer or customer choice and we argued that Canadian ownership was important.

Senator Austin: Two questions flow from your comments. If we want to maintain control, we could leave the voting control at 10 per cent, as it is now in any single form; would it help you increase your capital base to have a non-voting equity share created, which could be offered to target acquisitions, or to passive capital for that matter?

Foncièrement, comme vous le savez, l'argument vise à autoriser une prise de participation pouvant aller jusqu'à 20 p. 100, ou même plus, à sa discrétion, afin de promouvoir une entreprise cible, pour peu que le ministre des Finances soit convaincu qu'il en va de l'intérêt du Canada. La question est simple: ces méthodes ont-elles un sens dans le contexte de vos plans de croissance?

M. Flood: Eh bien, vous savez, on en revient toujours, au bout du compte, à l'accès aux capitaux et à notre capacité de croître, sans oublier, une fois de plus, la rentabilité, le rendement du capital et le rendement des capitaux propres. Nous devons soutenir la concurrence d'autres sociétés pour les clients et les employés, mais nous devons également le faire pour les actionnaires. Je pense qu'il s'agit là d'un facteur critique: sommes-nous mieux en mesure de réunir des capitaux suffisants?

Pour attirer des actionnaires, nous sommes cotés en bourse au Canada, nous le sommes à Londres et, depuis l'année dernière, nous le sommes à New York. Nous soutenons la concurrence des Américains et des Européens, et c'est là un défi de taille.

Le sénateur Austin: Dans votre tentative de réunir des capitaux, vous devez tenir compte de la politique gouvernementale du Canada, qui consiste à garder au Canada le contrôle de nos grandes institutions financières. À votre avis, l'imposition d'une limite de 20 p. 100 sur la participation des actionnaires américains ou internationaux permettrait-elle de garder le contrôle?

M. Flood: Tout dépend de l'ampleur que nous serons en mesure de prendre. Il ne sera peut-être pas suffisant de procéder à une acquisition majeure aux États-Unis, mais il s'agit d'un pas que nous devons franchir.

Le sénateur Austin: Si les actionnaires étrangers étaient assujettis à une limite de 20 p. 100, croyez-vous que vous seriez en mesure de maintenir le contrôle au Canada?

M. Flood: Je pense qu'il s'agit d'une question de politique. Dans le mémoire que nous avons présenté au groupe de travail MacKay il y a un an, nous avons laissé entendre que la règle des 10 p. 100 applicable au degré de participation devrait être supprimée, mais que le ministre devrait se voir confier des pouvoirs discrétionnaires. Je pense que tout pays souhaite garder le contrôle de ses principales institutions bancaires, de ses deux ou trois banques les plus importantes, et c'est ce qu'on fait au Royaume-Uni, aux États-Unis, en Allemagne, en France et au Japon. Du point de vue de la politique gouvernementale, je ne pense pas que le Canada soit prêt à renoncer à la propriété.

Une fois de plus, j'en reviens aux mémoires que nous avons présentés au groupe de travail MacKay; nous avons plaidé en faveur du consommateur ou du choix des consommateurs, et nous avons soutenu que la propriété canadienne représente un principe important.

Le sénateur Austin: Vos commentaires appellent deux questions. Si nous souhaitons garder le contrôle, nous pourrions limiter à 10 p. 100 la part des actions avec droit de vote, comme on le fait aujourd'hui dans tous les cas; pourrait-on vous aider à réunir des capitaux en créant une catégorie d'actions participatives sans droit de vote, lesquelles pourraient être offertes à l'occasion

Mr. Flood: That could very well be helpful. It depends on whether the investors would be comfortable, particularly non-Canadian investors. If you look in the United States, non-voting shares are not very popular. In Canada, there are exceptions to that.

That is something that perhaps we should look at.

Senator Austin: I am curious about the discouragement that is offered to passive investors in the MacKay report; the recommendation is that the minister not grant authority to exceed 10 per cent to passive investors. Could you explain to me the distinction between an industry investment and a passive investment in the bank?

Mr. Flood: I suppose a passive investor would be more in a pension fund, for example.

Senator Austin: Say CalPERS wanted to own 15 per cent of the bank; what is the MacKay report worried about?

Mr. Flood: I am not sure.

Senator Kenny: I must say that this is the first time I have heard CalPERS described as a passive investor.

My first question concerns recommendation 2(b), which relates to corporate governance and the splitting of the CEO from the "non-executive board Chair." Your position, please.

Mr. Flood: In the proposed new bank Mr. Baillie would be the president and chief executive officer and I would be chair of the board. Both of our boards of directors have agreed to separate the two jobs.

Senator Kenny: If the merger does not go ahead?

Mr. Flood: I think our board is fairly neutral on this position, but I think they are leaning towards the separation of the two positions.

Senator Kenny: Page 6 of your presentation to us talked about banks consolidating and improving their efficiency. Can you demonstrate that large financial institutions are more productive? If so, what measures do you use?

Mr. Flood: First, in today's age of technology you have to make a huge investment. I will give you an example. We spend \$1.2 billion a year and use about 25 per cent of that for investment in new revenue-producing products; 75 per cent is used for maintenance of our existing systems. I think the TD's budget is about half that or so. I believe their percentage is the same. If we put those two budgets together, we could probably spend at least 50 per cent on investment in new products and research and development to make us more competitive. That would certainly improve our productivity.

d'acquisitions ou même, pendant qu'on y est, à des investisseurs passifs?

M. Flood: La mesure pourrait très bien se révéler utile. Tout dépendrait de l'intérêt des investisseurs, en particulier des investisseurs étrangers. Aux États-Unis, par exemple, les actions sans droit de vote ne sont pas très populaires. Au Canada, il y a des exceptions à cette règle.

Nous devrions peut-être nous pencher sur cette question.

Le sénateur Austin: Je suis intrigué par la mesure dissuasive qui, dans le rapport MacKay, vise les investisseurs passifs; en fait, on recommande que le ministre limite à 10 p. 100 la participation des investisseurs passifs. Pourriez-vous m'expliquer la distinction entre un investissement industriel et un investissement passif dans la banque?

M. Flood: Je pense que les investisseurs passifs s'intéressent davantage aux fonds de retraite, par exemple.

Le sénateur Austin: Disons que la caisse CalPERS voulait posséder 15 p. 100 des actions de la banque. Qu'est-ce qui préoccupe les auteurs du rapport MacKay?

M. Flood: Je ne sais pas très bien.

Le sénateur Kenny: Je dois dire que c'est la première fois que j'entends la caisse CalPERS décrite comme étant un investisseur passif.

Ma première question concerne la recommandation 2b), qui porte sur la régie des institutions financières et la distinction entre le directeur général et le «président du conseil d'administration qui ne [fait] pas partie de la direction». Qu'en pensez-vous?

M. Flood: Dans la nouvelle banque qui est proposée, M. Baillie serait le président-directeur général, et je serais moi-même président du conseil d'administration. Les conseils d'administration de part et d'autre ont convenu de séparer les deux postes en question.

Le sénateur Kenny: Et si la fusion ne se fait pas?

M. Flood: Je crois que notre conseil d'administration est assez neutre là-dessus, mais je crois qu'il penche en faveur de la séparation des deux postes.

Le sénateur Kenny: À la page 6 de votre mémoire, vous nous parlez de banques qui consolident leurs activités et améliorent leur efficacité. Pouvez-vous démontrer que les grandes institutions financières sont plus productives que les autres? Le cas échéant, quelles sont les mesures que vous utilisez pour arriver à ce résultat?

M. Flood: D'abord, à une époque féconde de technologie comme la nôtre, il faut faire un investissement énorme. Je vais vous donner un exemple. Nous dépensons quelque 1,2 milliard de dollars par année et utilisons 25 p. 100 de cette somme pour investir dans les nouveaux produits sources de revenus; 75 p. 100 servent à l'entretien de nos systèmes établis. Je crois que le budget de la TD est d'environ la moitié de cela. Je crois que le pourcentage est le même. En réunissant ces deux budgets, nous pourrions probablement consacrer au moins 50 p. 100 de l'investissement à des produits nouveaux et à la R-D qui nous

Second, we could spread our advertising and marketing efforts over a larger client base; we could do that today, using the Web, and when you move to Web sites and to the Internet, "brand" is very, very important. If you look at Citibank, Bank of America and American Express, these people are selling a global brand, and Canadians understand what that is. Once you get outside Canada, though, a lot of people do not know what CIBC is.

If we are to penetrate the U.S. market, with Oppenheimer and Waterhouse, and all those other businesses, we will have to spend a lot of money on brand advertising in the United States. We cannot do that alone. That is when the economies of scale and the productivity come into play. As I mentioned earlier, you can also combine your computer centres. You can have one head office. You can do a number of things. You can improve productivity.

Senator Kenny: Really my question was: Does efficiency always come from size or are there limits to economies of scale at some point?

Mr. Flood: I think there are. It has been proven over history that you can get to a stage where a company gets so large that it is more difficult to manage.

As we go down the road of technology and communication, things are moving very rapidly; that is why you are seeing a move towards consolidation, because it is easier to manage with the information flows you have today. Also, we are managing in a much broader realm — not only in products and in businesses, but in geographic coverage.

Senator Kenny: I do not want to prolong the discussion about the in-house sale of insurance. I know you have a very productive subsidiary. I have seen it. It is very impressive. However, at virtually every stop that we have made, insurance agents have come and made a case to us that they really do not like this development. Are people really concerned about losing their jobs or are they concerned about having to go and work for you? Why are they coming to us and making this case always?

Mr. Flood: I guess it is a vested interest. They feel that we are moving into their business. I guess our argument on that is that the financial services business is changing to such an extent that the insurance companies are not in the insurance business anymore. As a matter of fact, you know, on the growth of sales of life insurance, there is no growth. The growth in those companies is really coming from the sale of mutual funds and financial planning. So we are bumping into each other.

permet d'être plus concurrentiels. Cela améliorerait certainement notre productivité.

Ensuite, nous pourrions adresser nos efforts publicitaires et promotionnels à une clientèle qui est plus vaste; nous pourrions faire cela aujourd'hui, à l'aide du Web, et quiconque décide d'établir des sites Web et de recourir à Internet doit savoir que l'«image de marque» est très, très importante. Si vous regardez le cas de Citibank, de Bank of America et d'American Express, vous constatez que ces gens-là proposent une marque mondiale, que les Canadiens reconnaissent. À l'inverse, une fois sorti du Canada, il n'y a pas grand monde qui connaît la CIBC.

Si nous voulons nous tailler une place sur le marché américain, aux côtés d'Oppenheimer et de Waterhouse, et de toutes ces autres entreprises, il nous faudra dépenser d'importantes sommes pour promouvoir notre marque aux États-Unis. Or, nous ne pouvons y arriver seuls. Voilà où les économies d'échelle et la productivité entrent en jeu. Comme je l'ai déjà dit, on peut aussi combiner les centres informatiques. On peut n'avoir qu'un seul siège social. On peut faire un certain nombre de choses. On peut améliorer la productivité.

Le sénateur Kenny: Ma question était en fait la suivante: l'efficacité tient-elle toujours à la taille, ou encore y a-t-il une limite aux économies d'échelle qui est atteinte à un moment donné?

M. Flood: Je crois que «oui». L'histoire prouve qu'on peut arriver au stade où une entreprise est si grande qu'elle devient alors difficile à gérer.

Tandis que nous poursuivons notre route sur la voie de la technologie et des communications, les choses bougent très rapidement; c'est pourquoi nous constatons cette tendance à la consolidation: il est plus facile de gérer avec la circulation des informations que nous connaissons aujourd'hui. De même, notre gestion s'inscrit dans un contexte beaucoup plus vaste — il s'agit non pas seulement des produits et des entreprises, mais aussi d'une couverture géographique.

Le sénateur Kenny: Je ne veux pas prolonger la discussion sur la vente d'assurance à l'interne. Je sais que vous avez une filiale très productive. Je l'ai vue moi-même. C'est très impressionnant. Toutefois, dans pratiquement tous les cas où nous nous sommes arrêtés, des agents d'assurances sont venus nous dire qu'ils n'apprécient pas du tout cette évolution des choses. Les gens craignent-ils vraiment de perdre leur emploi ou encore craignent-ils de devoir travailler pour vous? Pourquoi viennent-ils nous voir pour faire valoir cela toujours?

M. Flood: J'imagine que c'est dans leur intérêt de le faire. Ils ont l'impression que nous envahissons leur domaine. Je dirais pour notre part, enfin, que le domaine des services financiers évolue à tel point que les compagnies d'assurances n'évoluent plus dans le domaine des assurances. D'ailleurs, à propos de la croissance des ventes dans le domaine de l'assurance-vie, eh bien, il n'y en a pas. La croissance des entreprises en question provient en vérité de la vente de fonds communs de placement et de la planification financière. Un butte contre l'autre.

What has happened is that our depositors have become investors and their insurance policyholders have become investors, and that is where we are meeting. That is why we are bumping into each other and people are sort of looking in the rear-view mirror and saying, "Well, that is a bank and this is an insurance company; why don't we keep them separate?" In fact, the customer has taken us down the road and has brought us together.

We are in a totally different business altogether. When people come in to see us, they want to look at all of their financial needs. I would suggest to you that, when they go to an insurance company, once the insurance company gets into the payments system, they will do the same thing. They will provide all of their needs, including a mortgage and a credit card. It will be an insurance policy. It will be a transaction account. So they will be in the banking business and we will be in the insurance business — if you want to look in the rear-view mirror. I look to the future and say that we are in the financial services business. I think that is where we have to look at this in a different way. History has already proven that. The Caisses populaires Desjardins have proven that in Quebec already; they moved into this business and the business has grown.

The MacKay report indicates that a number of Canadians are not serviced by the insurance companies because they do not have the reach. We have a much larger reach, one that goes out into the rural communities and areas where people do not have the opportunity to buy insurance.

I think we can all grow in this industry. The answer is to make it a win-win situation for everybody; that is why we say we should not cherry-pick MacKay. Let us not have other people cherry-pick MacKay, either. Let us approach this in a holistic way, looking at it from the standpoint of the consumer as opposed to the historic bankers, insurance companies or mutual fund companies; let us look at it holistically from the consumer's side. If we look at it from that standpoint, I think we can make it a win-win situation for us and for the insurance agents as well.

Senator Kenny: Earlier in your testimony there was some discussion about Canadian ownership. Tell us, please, why Canadian ownership is important when we have the capacity to control and regulate. Why does it make a difference?

Mr. Flood: I say "Canadian controlled," and I think you need to have a government policy. I would say from a public policy standpoint that you would want to have it government controlled, and I think it would be beneficial to have it a Canadian-owned company as well.

Ce qui est arrivé, c'est que nos déposants sont devenus des investisseurs et que leurs détenteurs de police sont devenus des investisseurs, et voilà le terrain où l'un butte sur l'autre. C'est la raison pour laquelle l'un et l'autre se trouvent au même endroit et que les gens en quelque sorte jettent un coup d'oeil dans le rétroviseur et disent: «Eh bien, voilà une banque et voici une compagnie d'assurances! Pourquoi ne pas continuer à les tenir à l'écart l'une de l'autre?» De fait, c'est le client qui nous a amenés sur le terrain où nous nous rencontrons.

Nous sommes dans un domaine tout à fait différent. Quand les gens viennent nous voir, ils veulent se pencher sur l'ensemble de leurs besoins financiers. Je vous dirais également que lorsqu'ils s'adresseront à une compagnie d'assurances, dès que les compagnies d'assurances seront admises dans le système des paiements, ce sera la même chose. La compagnie prendra en charge tous les besoins, y compris l'hypothèque et la carte de crédit. Ce sera une police d'assurance. Ce sera un compte d'opérations. Elles seront donc dans le domaine bancaire, et nous serons nous-mêmes dans le domaine de l'assurance — si vous voulez jeter un coup d'oeil dans le rétroviseur. Je me tourne vers l'avenir et je dis que nous sommes dans le domaine des services financiers. C'est là où il nous faut regarder les choses autrement. L'histoire l'a déjà prouvé. Les Caisses populaires Desjardins l'ont déjà prouvé au Québec; elles ont investi ce domaine, et le domaine a connu de la croissance.

Le rapport MacKay signale qu'un certain nombre de Canadiens ne sont pas servis par les compagnies d'assurances, parce que celles-ci n'ont pas la portée nécessaire. Nous avons une portée beaucoup plus grande, qui nous permet de rejoindre les collectivités rurales et les régions où les gens n'ont pas l'occasion d'acheter de l'assurance.

Je crois qu'il y a de la croissance pour tout le monde dans cette industrie. La solution, c'est d'en arriver à une situation qui profite à tous; c'est pourquoi nous disons qu'il ne faut pas choisir seulement les fragments qui nous intéressent dans le rapport MacKay. Ne laissons pas d'autres gens le faire non plus. Abordons la question dans un contexte global, du point de vue du consommateur plutôt que de celui du banquier, de la compagnie d'assurances ou de la société d'investissement classiques. Adoptons une approche globale à partir du point de vue du consommateur. Si nous étudions les choses de ce point de vue, je crois que nous pouvons en arriver à une situation qui profite à tous, notamment aux agents d'assurances.

Le sénateur Kenny: Vous avez dit plus tôt qu'il y a eu une discussion sur la propriété canadienne. Auriez-vous l'obligeance de nous dire pourquoi la propriété canadienne est si importante si nous avons la capacité de contrôler et de réglementer. Pourquoi cela ferait-il une différence?

M. Flood: Je parle d'institutions sous contrôle canadien, et je crois qu'il faut une politique gouvernementale à cet égard. Je dirais que du point de vue de l'intérêt public, il faut une politique prévoyant un contrôle de l'État, et je crois qu'il serait bien aussi que la société appartienne à des intérêts canadiens.

I can tell you what a number of Canadian exporters have told me. Just this morning I heard a Canadian company arguing the point that, in competing for a contract in South America, they were competing against a British company, an American company, and another European company. They said, "You can rest assured that the German banks, the British banks and the American banks knew who their customer was and who they were supporting. Thank God we had some Canadian banks supporting us."

You know, we have to have a little nationalism in this country too. I think we are losing that. Quite frankly, I think we are losing something.

Senator Kenny: Really, what I am asking you is not to give us the public policy perspective. I would like to know the bank's perspective. Are you saying that from a banker's point of view, from the CIBC's point of view, you want to see Canadian ownership and that is your policy?

Mr. Flood: No. I was looking at it from a public policy standpoint.

Senator Kenny: I am asking you to look at it from the other perspective.

Mr. Flood: If I looked at it in a purely commercial sense, I would say that we could become a global bank with global shareholders and our shares could be bought for the highest price by anyone wishing to buy them. That would be the free capital market system.

Personally, I am still a Canadian, and I put my public policy hat on when I get into this issue. I think we have to be Canadians and that is why I am arguing that we should look at Canada as a country and make it competitive. The way we will make it competitive is to make it more productive. Certainly, if we do not look after ourselves nobody else will. I can tell you that.

I am always amused when I hear that we are upsetting the foreign insurance companies or we are upsetting the foreign automobile companies on leasing. When I go to Washington or to London or to Tokyo or to Frankfurt, nobody gives a damn about the Canadians. I can tell you that. They worry about the Germans, the Japanese, the Americans and the French — and they look after them. Why don't we look after Canadians? That is the question.

Senator Kenny: You should run for office.

Mr. Flood: I think it is about time somebody grabbed a hold of this issue and became very emotional about it, because I cannot understand why we are having a debate about giving preferences to foreigners over Canadians. Why should we? Somebody give me an answer to that question.

Senator Kenny: The way it works here is that I ask the questions.

Je peux vous dire ce que plusieurs exportateurs canadiens m'ont dit. Pas plus tard que ce matin, j'ai entendu le représentant d'une entreprise canadienne faire valoir que, pour obtenir un contrat en Amérique du Sud, il fallait affronter la concurrence d'une entreprise britannique, d'une entreprise américaine et d'une entreprise européenne. Il a dit: «Ne vous faites pas d'illusion. Les banques allemandes, les banques britanniques et les banques américaines savaient qui était leur client et qui elles appuyaient. Dieu merci qu'il y avait certaines banques canadiennes qui nous appuyaient, nous.»

Vous savez, il nous faut parfois être un peu nationaliste au Canada aussi. Je crois que nous sommes en train de perdre cela. Pour être tout à fait franc, je crois que nous perdons quelque chose.

Le sénateur Kenny: En fait, je ne vous demande pas de nous parler de ce qui est dans l'intérêt public. Je veux le point de vue de la banque. Êtes-vous en train de dire que, du point de vue du banquier, du point de vue de la CIBC, vous tenez à la propriété canadienne, que c'est cela votre politique?

M. Flood: Non. Je regardais les choses du point de vue de l'intérêt public.

Le sénateur Kenny: Je vous demande de regarder les choses de l'autre point de vue.

M. Flood: Si je regarde les choses dans une optique purement commerciale, je dirais que nous pourrions devenir une banque mondiale avec des actionnaires mondiaux, que nos actions pourraient être proposées aux plus offrants, d'où qu'ils viennent. C'est le marché financier libre.

Pour ma part, je demeure canadien, et je songe à l'intérêt public quand j'aborde cette question. Je crois qu'il nous faut être Canadiens, et c'est pourquoi je fais valoir qu'il nous faut envisager le Canada comme pays et en assurer la compétitivité. La façon d'en assurer la compétitivité, c'est d'améliorer la productivité. Certes, si nous ne veillons pas à nos propres affaires, il n'y a personne d'autre qui va le faire. Permettez-moi de vous dire cela.

Cela m'amuse toujours d'entendre dire que nous vexons les compagnies d'assurances étrangères ou que nous vexons les fabricants étrangers du secteur de l'automobile à propos du crédit-bail. Lorsque je vais à Washington ou à Londres, ou à Tokyo ou à Francfort, on se fout des Canadiens. Permettez-moi de vous dire cela. On se préoccupe des Allemands, des Japonais, des Américains et des Français — et ils veillent sur leurs intérêts. Pourquoi est-ce que nous ne veillons pas sur les intérêts des Canadiens? Voilà la question.

Le sénateur Kenny: Vous devriez vous engager en politique.

M. Flood: Il est grand temps à la fin que quelqu'un aborde la question et le fasse avec passion: je ne sais pas pourquoi nous débattons de l'idée d'accorder la préférence à des étrangers, plutôt qu'à des Canadiens. Pourquoi le ferait-on? Est-ce que quelqu'un peut répondre à cette question?

Le sénateur Kenny: C'est moi ici qui doit poser les questions.

Mr. Flood: I think we should start looking at the bigger picture in this country.

Senator Kenny: On page 9 of your opening statement you made reference to community impact statements. Would that be just for banks or would it be for all financial institutions.

Mr. Flood: All financial institutions. The whole MacKay report is dealing with the whole financial services industry. I think we have to get "banks" out of our vocabulary.

Senator Kenny: Can the small guys handle that as well as the big guys?

Mr. Flood: Sure they can. Sure. Why not?

Senator Kenny: They say they cannot. They say you have 200 people to do that.

Mr. Flood: Let us not make a big regulatory burdensome thing of this. Let us make it simple. Let us make it just a simple community statement; that is all. What do you do? Let us not tie everybody up in knots over something like that.

Senator Kenny: I think the public sees the benefit to the banks from this merger. What they do not see is the benefit to them as consumers if the merger goes ahead. We already have really low service charges in Canada. We understand that. They are very competitive when you look at other countries. Despite that, why have your two banks not made a statement that you will share with your customers some of the productivity or the savings that you will accrue as a result of the merger, if it goes ahead, by having even lower service charges?

Mr. Flood: The reason we have not done that is that we are in negotiations with the Competition Bureau, and we are not quite sure what the shape of the new company will look like when we are finished with those negotiations. Also, we are precluded from sitting down and colluding in putting together a pricing package. Our legal advisors are advising us to be very prudent in how we manage that.

I would suggest to you that, once we get through all that and have an idea of where we are, and once we get the authority from the Competition Bureau with good legal advice, we would like to put some packages out in front and make a customer package that would be attractive. I agree with you that that is a big issue. It is the biggest issue I run into across the country, with my customers saying, "What's in it for me?" Somehow, Mr. Baillie and I have to put that together and go to our customers and say, "This is what is in it for you."

If I understand correctly, that is where Mr. MacKay and his committee are coming from, when he talks about the public policy review process. I suspect that that is one thing he is looking at among the items on the agenda, and that is what we would like to

M. Flood: Je crois que nous devrions commencer à étudier la situation davantage dans son ensemble, ici au Canada.

Le sénateur Kenny: À la page 9 de votre déclaration préliminaire, vous faites allusion à des rapports concernant les effets sur la collectivité. Est-ce que cela s'appliquerait seulement aux banques, ou encore est-ce que ce serait l'ensemble des institutions financières?

M. Flood: Toutes les institutions financières y seraient tenues. Le rapport MacKay traite de l'industrie des services financiers dans son intégralité. Je crois qu'il nous faut cesser de parler de «banques».

Le sénateur Kenny: Est-ce que les petits peuvent y arriver autant que les gros?

M. Flood: Bien sûr que oui. Bien sûr. Pourquoi pas?

Le sénateur Kenny: Ils disent qu'ils ne peuvent pas. Ils disent qu'il faut 200 personnes pour faire cela.

M. Flood: N'allons pas créer toute une réglementation des plus lourdes en rapport avec cela. Simplifions les choses. Optons pour un simple rapport envers la collectivité, un point c'est tout. Que faire? N'allons pas virer tout sens dessus sens dessous pour une chose comme celle-là.

Le sénateur Kenny: Je crois que le public voit en quoi cette fusion profiterait aux banques. Ce qu'il ne voit pas, c'est en quoi la fusion, si elle est approuvée, profiterait aux consommateurs. Les frais de services sont déjà très bas au Canada. Nous comprenons cela. Ils sont très concurrentiels par rapport à d'autres pays. Malgré cela, pourquoi vos deux banques n'ont-elles pas déclaré officiellement que vous partagerez avec vos clients une partie des gains de productivité ou des économies réalisées en raison de la fusion, si elle se fait, au moyen de frais de services encore plus bas?

M. Flood: La raison pour laquelle nous n'avons pas fait cela, c'est que nous sommes en négociation avec le Bureau de la concurrence et que nous ne sommes pas très sûrs de la forme que prendra la nouvelle entreprise une fois les négociations terminées. De même, il est exclu que nous puissions nous asseoir et établir de connivence les prix voulus. Nos conseillers juridiques nous recommandent d'être très prudents à ce chapitre.

Je dirais que — une fois que tout cela sera terminé et que nous aurons une idée du point où nous en sommes, et une fois que nous aurons l'autorisation du Bureau de la concurrence accompagnée de bons conseils juridiques — nous pourrions faire certaines propositions et concevoir une proposition attrayante pour le consommateur. Je suis d'accord avec vous quand vous dites que c'est important. C'est la question la plus importante qui me frappe quand je voyage au pays, mes clients qui disent: «Et moi, qu'est-ce que ça me rapporte?» D'une façon ou d'une autre, M. Baillie et moi-même devons mettre au point une proposition et dire aux clients: «voici ce que ça rapporte pour vous.»

Si je comprends bien, voilà où veulent en venir M. MacKay et son comité lorsqu'ils traitent du processus d'examen de l'intérêt public. Je soupçonne que c'est là un des points qu'ils regardent parmi ceux qui se trouvent à l'ordre du jour, et c'est ce que nous

do, but that is a big issue and it has put us, I think, at a disadvantage in this debate.

Senator Angus: I must say I was very moved by your flash of patriotism and nationalism. I was just looking at your brochure, with all these geese flying across the top. I am quite interested in geese. In fact, some people call me "the goose." What is the significance of those?

Mr. Flood: They are loonies; they are not geese.

Senator Angus: I think the significance is found on the last page there, but I would like to hear your own articulation of the spin.

Mr. Flood: We think we have become a very innovative company and we have encouraged creativity and innovation. As a matter of fact, that is one of our values — among others of stewardship, respect and excellence — and in order to encourage people to see beyond we have developed this. If you look at all our plans, you will see that we are trying to deal not with just today. Everybody seems to fall into this pothole: "This is what today is and that is what yesterday was." We want to look out and try to dream what the future will look like and prepare for it. So we are trying to create our people to do that. I think we have made a lot of gains in doing that.

Senator Angus: That is helpful. I have a couple of questions that I want to develop. First of all, in the normal course of your business, from time to time, do you have occasion to close branches?

Mr. Flood: Yes.

Senator Angus: Are you planning at the moment to close any branches in the normal course?

Mr. Flood: Yes, we are planning to close some branches.

Senator Angus: I am just wondering what the process is. When you decide to close a branch, I imagine it is as a result of a plan; is this thought about in advance?

Mr. Flood: Sure. We go through changing markets; whether it is in rural areas or urban areas, markets change, mines close, businesses close, and districts within a city change. Sometimes the market changes and you have to relocate; so you open new branches and you relocate. You also consolidate some branches. In some areas we put three branches into one.

In the smaller communities, the most challenging area is where we are the last branch in town; that is the most sensitive area, and we try to work with the community, asking how close they are to another town, what types of services would remain, and could we work through an agent or a post office or something like that. For example, is there a Loblaw's store in town, or whatever?

aimerions faire, mais c'est une question importante qui, je crois, nous a mis dans une situation désavantageuse dans le contexte du débat.

Le sénateur Angus: Je dois dire que votre élan de patriotisme m'a beaucoup ému. Je lisais votre brochure il y a un instant. J'ai remarqué qu'il y avait toutes ces outardes en vol au haut de l'image. Les outardes m'intéressent beaucoup. De fait, il y a des gens qui m'appelle «the goose», c'est-à-dire «outarde» en français. Pourquoi sont-elles là?

M. Flood: Ce sont des huards. Ce ne sont pas des outardes.

Le sénateur Angus: Je crois que cela s'explique à la dernière page, mais j'aimerais bien vous entendre en donner la raison.

M. Flood: Nous avons une entreprise qui est devenue très novatrice, et nous avons encouragé la créativité et l'innovation. De fait, c'est là une de nos valeurs, avec une saine administration, le respect et l'excellence — et, pour encourager les gens à se dépasser, nous avons conçu cela. Si vous regardez tous nos plans, vous constaterez que nous ne traitons pas que de la journée présente. Tout le monde semble tomber dans ce piège: «Voilà la situation aujourd'hui et voilà ce qu'elle était hier.» Nous voulons lever la tête et imaginer ce à quoi peut ressembler l'avenir, et nous y préparer. Nous essayons donc de faire en sorte que nos gens puissent faire cela. Je crois que nous avons fait beaucoup de chemin dans ce sens-là.

Le sénateur Angus: Voilà qui est utile. Il y a quelques précisions que j'aimerais obtenir. D'abord, dans le cours normal de vos affaires, de temps à autre, vous arrive-t-il de fermer des succursales?

M. Flood: Oui.

Le sénateur Angus: Prévoyez-vous en ce moment fermer des succursales, dans le cours normal de vos affaires?

M. Flood: Oui, nous prévoyons fermer certaines succursales.

Le sénateur Angus: Je m'interrogeais simplement sur la démarche. Lorsque vous décidez de fermer une succursale, j'imagine que cela découle d'un plan; est-ce qu'on y réfléchit d'avance?

M. Flood: Tout à fait. Nos marchés évoluent; que ce soit en milieu rural ou en milieu urbain, les marchés évoluent, les mines ferment, les entreprises ferment leurs portes, et les secteurs à l'intérieur d'une ville évoluent. Parfois, le marché évolue, et il faut aller s'installer ailleurs. On ouvre donc de nouvelles succursales, on s'installe à un autre endroit. On consolide aussi certaines succursales. Dans certains secteurs, nous mettons trois succursales en une.

Dans les petites localités, le plus grand défi se pose lorsque la nôtre est la dernière succursale en ville. C'est là la question la plus délicate, et nous essayons de travailler avec les gens de l'endroit, nous leur demandons à quelle distance se trouve le prochain village, quel genre de services demeurerait, et s'il était possible de passer par un agent, par un bureau de poste ou quelque chose du genre. Par exemple, y a-t-il un magasin Loblaw's en ville?

We have looked at the notice period, and I know that MacKay has recommended that we move to a four-month notice, and we would agree with that.

Senator Angus: Well, you would take four months anyway in the normal course, would you not? So you would have no trouble with that.

Mr. Flood: We have made a commitment. Both Mr. Baillie and I have said that under this new merger we would be very sensitive about closing any branch under the new merger for some time. Just for clarity, Mr. Kluge tells me that we had a three-month notice period and we have now implemented a four-month notice period.

Senator Tkachuk: When you close a branch, are you closing it because it is not profitable or not profitable enough?

Mr. Flood: Generally, it is because it is not profitable. Generally, the business is —

Senator Tkachuk: Losing money?

Mr. Flood: Usually. Because if it is profitable, if it is adding, there is no reason to close it. Once a branch is there and you have the deposits, and whatnot, and there is the possibility that the town will grow, or the area will grow, you do not want to close the branch. So, generally, if you close, it is because you are losing money.

Senator Angus: I want to pursue the concept of bigness being better and bringing efficiencies. It has been suggested that you folks have been caught up in a mindset that you have developed, that you have not made your case about bigness being better, and that at this point in time you will never be able to make it because positions have been hardened.

When Mr. Godsoe came here, I suggested to him that he was more or less talking sour grapes and speaking out of both sides of his mouth depending on what time of the year it was. In any case he said that bigness is not necessarily better. This was not helpful, obviously, to disabusing people of that kind of mindset.

Mr. Barrett came in the next day and I put that to him, telling him that Mr. Godsoe had said there is not one iota of evidence that bigness is better. I put it to Mr. Barrett and he kind of dismissed it. He said, "Well, you know, some people say the world is flat and some people say Elvis is still alive." But really it is very important that, if indeed it is better, there is a sufficient element of competition out there to withstand this kind of increase in size.

I think it is only fair to give you, Mr. Flood, an opportunity to give your statement to Mr. Godsoe's comment.

Mr. Flood: I think there are choices. Every management and every board makes choices. We would like to be a tier-one player certainly in North America. When I say "we," I mean Mr. Baillie and me. We got together and said, "Let's be a tier-one player."

Nous avons étudié le délai de préavis, et je sais que le rapport MacKay recommande l'adoption d'un délai de quatre mois, et je serais d'accord avec cela.

Le sénateur Angus: Eh bien, ça vous prendrait quatre mois de toute façon dans le cours normal des choses, n'est-ce pas? Cela ne vous dérangerait donc pas du tout?

M. Flood: Nous nous sommes engagés là-dessus. M. Baillie et moi-même avons tous deux dit que, avec cette nouvelle fusion, nous serions très sensibles à l'éventuelle fermeture d'une succursale, pendant un certain temps. En clair, M. Kluge m'a dit que nous avions une période de préavis de trois mois, et nous avons maintenant instauré un délai de quatre mois.

Le sénateur Tkachuk: Lorsque vous fermez une succursale, la fermez-vous parce qu'elle n'est pas rentable ou encore parce qu'elle n'est pas suffisamment rentable?

M. Flood: En règle générale, c'est parce qu'elle n'est pas rentable. En règle générale, c'est que l'établissement...

Le sénateur Tkachuk: Perd de l'argent?

M. Flood: Habituellement. Parce que si c'était rentable, si cela ajoutait quelque chose, il n'y aurait pas raison de fermer la succursale. Une fois que la succursale est là et que nous avons les dépôts et encore, et qu'il y a la possibilité que la ville connaisse une certaine croissance ou que le secteur connaisse une certaine croissance, on ne veut pas aller fermer la succursale. Par conséquent, en règle générale, si on ferme une succursale, c'est parce que celle-ci accuse des pertes.

Le sénateur Angus: Je veux parler encore de l'idée selon laquelle plus l'institution est grosse, plus elle est bonne et plus elle est efficiente. On a laissé entendre que vous êtes pris dans la mentalité que vous avez vous-même développée, que vous n'avez pas réussi à prouver que dit plus gros dit mieux, et que, en ce moment, vous ne pourriez y arriver parce que les positions se sont durcies.

Lorsque M. Godsoe est venu témoigner, je lui ai dit plus ou moins qu'il parlait par dépit et qu'il faisait preuve d'hypocrisie, disant une chose à un moment donné et une autre, une autre fois. De toute manière, il a déclaré que qui dit gros ne dit pas forcément mieux. Visiblement, cela n'a pas servi à dissuader certaines personnes.

M. Barrett est arrivé le jour suivant, et je lui ai signalé cela. Je lui ai dit que M. Godsoe avait dit qu'il n'y avait pas la moindre bribe de preuve à cet égard. Je l'ai dit à M. Barrett, et il l'a comme rejeté du revers de la main. Il a dit: «Eh bien, vous savez, certaines personnes diront que la terre est plate, et certaines personnes diront qu'Elvis est encore en vie». Mais ce qui est vraiment important, si la taille apporte effectivement quelque chose, c'est qu'il y ait suffisamment de concurrence pour résister à un accroissement de la taille comme celui-là.

Je crois que vous avez légitimement le droit, monsieur Flood, de commenter l'observation de M. Godsoe.

M. Flood: Je crois qu'il y a des choix. Tous les dirigeants et tous les conseils d'administration doivent faire des choix. Nous aimerions figurer parmi les joueurs de premier niveau, certainement en Amérique du Nord. Quand je dis «nous», je veux dire

We also are looking at the competitor that had already announced that it wanted to be a tier-one player. We wanted to provide some competition for them as well, not only in Canada, but on the global stage, and particularly in North America. That is a choice where we think there is a greater opportunity, and with the two organizations we believe can do that. However, there is nothing to say that other banks cannot operate in their own market in a different size, at a tier-two level or tier-three or tier-four level. You can have community banks. You can have credit unions. You can have Canada Trust, the Bank of Nova Scotia, the National Bank.

There is no reason why they cannot pick out the niche they want in their marketplace. That is a management choice. That is what we are talking about. Let us give everybody a choice and have a flexible regulatory system that allows that to happen. It is up to management and up to the board, but if we are restricted from doing that, then we do not have a choice.

Senator Angus: It may turn out to be a myth, but as we went on our travels and read other literature, one point that kept coming up, as sort of the contre-partie of "bigness," was that Canada is a very special place, which has unique demographics and a unique geography, and we should not necessarily tinker with a system that does not have, inherently, an extensive second tier in the retail field. However, as an example, this afternoon just before your own appearance the gentleman from OSFI suggested that maybe there already is an active competition in retail banking at a second tier.

Do you have any comments on that? I think it is very significant to the whole point that you are trying to make.

Mr. Flood: There is lots of competition and there will be a lot more as people move on to the Web sites and we allow foreign banks to come in and non-banks to come in. We have not talked about Newcourt; we have not talked about General Electric; and look at President's Choice Financial; they have talked about buying Provigo so that opens up Quebec, and then you have Sobeys buying Oshawa Wholesale. There will be banks all through there.

We want to have the most interconnected system through automated banking machines, but there will be lots of other people in electronic banking as well as in bricks and mortar. If people move into the payments system, all kinds of people will be in the transaction business. I think there will be a huge amount of competition, and that is what is driving us, because we think the past is obsolete and we are on the cusp of a whole new era in the financial services business.

M. Baillie et moi-même. Nous nous sommes réunis et nous avons dit: «Devenons un joueur de premier niveau».

Nous étudions également la situation du concurrent qui a déjà annoncé qu'il veut faire de même. Nous avons voulu lui faire concurrence, non seulement au Canada, mais aussi sur la scène mondiale, et particulièrement en Amérique du Nord. C'est un choix qui, à nos yeux, recèle de grandes possibilités, et avec les deux organisations, nous croyons pouvoir y arriver. Toutefois, on ne dit pas que les autres banques ne peuvent pas évoluer sur leur propre marché en ayant une taille différente, au deuxième ou au troisième niveau, ou au quatrième. On peut avoir des banques locales. On peut avoir des coopératives de crédit. On peut avoir Canada Trust, la Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque nationale.

Il n'y a pas de raison qu'elles ne puissent occuper le créneau qu'elles veulent sur leur marché. C'est un choix de la direction. Voilà de quoi nous parlons. Donnons à tout le monde un choix et ayons un régime de réglementation souple qui permet cela. Il appartient à la direction et au conseil d'administration de décider, mais si notre liberté d'action à cet égard est restreinte, alors nous n'avons pas le choix.

Le sénateur Angus: Cela se révélera peut-être un mythe, mais il y a une question qui revenait toujours, au moment de nos déplacements et à la lecture d'autres documents, une espèce de contrepartie à l'argument de la taille: le Canada est un endroit très particulier, ayant des caractéristiques démographiques uniques et une géographie unique, et il n'est pas forcément bon de jouer avec un régime qui, de par sa nature même, n'a pas de second niveau d'importance dans le secteur du détail. Tout de même, pour citer un exemple, disons que cet après-midi, juste avant votre témoignage, le représentant du BSIF a laissé entendre qu'il y a déjà une concurrence active en ce qui concerne les services bancaires de détail au deuxième niveau.

Qu'en pensez-vous? Je crois qu'il a là un lien très important avec l'argument que vous essayez de présenter.

M. Flood: Il y a beaucoup de concurrence et il y en aura beaucoup plus à mesure que les gens adopteront des sites Web et que nous permettrons aux banques étrangères et aux institutions non bancaires d'exercer leurs activités ici. Nous n'avons pas parlé de Newcourt; nous n'avons pas parlé de la General Electric; regardez encore la President's Choice Financial. Il est question qu'elle achète Provigo, de sorte que le marché du Québec s'ouvrira ici, et puis il y a Sobeys qui achète Oshawa Wholesale. Il y aura des banques dans tout cela.

Nous voulons avoir le réseau interconnecté le plus développé qui soit, grâce aux guichets automatiques, mais il y aura beaucoup d'autres gens dans les services électroniques aussi bien que dans les succursales physiques. À mon avis, si les gens sont branchés sur le système des paiements, il y a toutes sortes de gens qui s'occuperont d'opérations. Je crois qu'il y aura une concurrence tout à fait énorme, et c'est cela qui nous motive, car nous croyons que le passé ne peut plus servir de guide, nous croyons être à l'aube d'une nouvelle ère dans le domaine des services financiers.

I think you have to look at it in the same way as we looked at the communications industry. Look back at the telecommunications industry 10 or 20 years ago, and compare that with what it is today and what it will be 5 or 10 years from now. Look at the different competitors that are in the marketplace now. That is what is happening to the financial services business.

So people will have a tremendous amount of choice. This idea that people cannot walk across the street, that they are sort of frozen in bricks and mortar on four corners and are saying that those are the only suppliers — that was yesterday.

Senator Angus: You are saying they already have a choice; they have a choice in the retail area.

Mr. Flood: Absolutely, and if you look out down the road three to five years from now, they will have far more too.

Senator Angus: When you were talking about the foreign banks coming in, you said you had no objections to these recommendations which would involve a certain limit in wholesale banking —

Mr. Flood: Well, I am not sure —

Senator Angus: I might have imagined that you were emphasizing “wholesale,” but would you have any problem if they came into the retail field, or at least were allowed to come in? We do not think they will come in anyway, but would you have a problem there?

Mr. Flood: As I explained to Mr. MacKay in our submission, I used to work in New York and I managed our U.S. operations. I looked closely at the U.S. system. We are allowed to operate in the United States on the wholesale business without much restriction. We are treated on a national treatment basis in the United States, but if we wanted to take retail deposits, then we would have to have FDIC insurance and, therefore, we would have to have a subsidiary that was well capitalized.

I think the same thing should apply here with foreign companies. If they wish to take retail deposits, then they should be members of the CDIC and they should have capital and the Superintendent then can look after them directly. That is the difference.

Senator Angus: In other words, branching is okay for wholesale at a certain level, but for retail there would have to be a level playing field; you would not have a problem with a foreign bank operating retail.

Mr. Flood: They are allowed to do that today. When the Bank Act was changed in 1980, that allowed the foreign banks to come in and do that.

Senator Kroft: We have heard from a number of witnesses over recent weeks about U.S. practice in a number of merger situations where regulatory authorities have required disposition of assets, in-branch really, on a going-concern basis — people, customers, and so on. We have also heard on the Canadian side from Mr. Clark at Canada Trust and from Mr. Nasr at the Hongkong Bank, both of whom would be willing participants in

Je crois qu'il faut regarder cette situation comme nous avons regardé celle de l'industrie des communications. Songez à l'industrie des communications telle qu'elle était il y a dix ou vingt ans, et comparez cela avec la situation qui existe aujourd'hui et à celle qui existera dans cinq ou dix ans. Regardez les différents concurrents qui se trouvent sur le marché en ce moment. Voilà ce qui se passe dans le secteur des services financiers.

Il y a donc énormément de choix. Cette idée qui dit que les gens ne peuvent traverser la rue, qu'ils sont tenus à jamais à traiter dans des établissements physiques et dit que ce sont là les seuls fournisseurs — ça, c'était hier.

Le sénateur Angus: Vous dites qu'ils ont déjà le choix. Ils ont le choix dans le secteur du détail.

M. Flood: Tout à fait, et si vous vous projetez trois ou cinq ans en avant, on peut dire qu'ils en auront encore bien plus.

Le sénateur Angus: Quand vous avez parlé de l'arrivée des banques étrangères, vous avez dit ne pas vous opposer aux recommandations qui feraient intervenir une certaine limite quant aux services bancaires de gros...

M. Flood: Eh bien, je ne suis pas sûr...

Le sénateur Angus: J'aurais pu croire que vous mettiez l'accent sur le terme «gros», mais cela ne vous dérangerait pas s'ils arrivaient dans le secteur du détail, du moins si on leur permettait de s'y installer? Nous ne croyons pas qu'ils viendraient de toute façon, mais ça ne vous dérange pas, n'est-ce pas?

M. Flood: Comme je l'ai expliqué à M. MacKay dans notre mémoire, j'ai déjà travaillé à New York où je gérais nos activités américaines. J'ai étudié de près le régime américain. Nous avons la possibilité d'oeuvrer aux États-Unis dans le secteur de gros, sans grandes restrictions. Nous avions droit au traitement national aux États-Unis, mais si nous voulions accepter les dépôts de détail, il fallait contracter une assurance auprès de la FDIC, de sorte que nous aurions une filiale bien provisionnée.

C'est la même chose qui s'appliquerait ici dans le cas des entreprises étrangères. Si elles veulent recevoir des dépôts de détail, elles doivent être membres de la SADC et elles doivent avoir du capital, et le surintendant peut alors s'occuper de leur situation directement. Voilà la différence.

Le sénateur Angus: Autrement dit, jusqu'à un certain point, les services de gros sont acceptables pour ce qui touche les succursales, mais dans le cas du détail, il faudrait qu'il y ait des règles du jeu équitables. La présence d'une banque étrangère dans le secteur de détail ne vous dérangerait pas.

M. Flood: Elles ont le droit d'y être déjà. Lorsque la Loi sur les banques a été modifiée en 1980, les banques étrangères ont obtenu le droit de venir faire cela.

Le sénateur Kroft: Ces dernières semaines, plusieurs témoins nous ont parlé de la pratique américaine qui s'emploie en cas de fusion: les autorités chargées de la réglementation exigent la cession d'éléments d'actif, à l'intérieur des succursales vraiment, dans le contexte de la continuité de l'exploitation — les gens, les clients et ainsi de suite. Du côté canadien, nous avons aussi reçu les observations de M. Clark, de Canada Trust et de M. Nasr, de la

an acquisition program to expand their structure more rapidly than might otherwise be possible.

As part of working out the future picture, where do you think that type of approach might fit, as a reconfiguration or reallocation of assets and facilities and capacity in the Canadian banking system?

Mr. Flood: When we get through with our negotiations with the Competition Bureau, if indeed there are some assets or branches or clients that we have to divest ourselves of, then we will have to look at the potential buyers. Some of the buyers you mentioned are potential buyers, and there others as well, including foreign banks, credit unions and even people who might wish to start up a community bank. I think maybe we would have an auction. There is no reason why we could not do that.

It was obvious to me, as I listened to some of our competitors' statements, that they would like to have us divest a lot of our business. We think that would shrink us. We do not want to become a niche player in our home market either. We want to live within the confines of the competition according to the Bureau's requirements, but we would hope that we would be treated fairly on that basis.

Senator Kroft: Thank you for that response. You have just said that you do not want to become a niche player in your own market. That leads me to another question I have been wanting to ask. One thing that has been very interesting for us has been learning a little bit more about the credit card business. It has been, for me, quite an education to see the way in which that business has been built as a highly specialized, focused business. It is clear that not only is it a matter of scale, although that is important, but it is obviously a matter of a business having developed on the basis of enormous focus, concentration and business intent in the particular area.

Your plan for the domestic market, as I understand it, is to remain as a fully universal bank domestically, perhaps slightly more focused in the U.S., and then you will become more niche oriented as you go further afield. I think those were the steps you described.

Mr. Flood: Correct.

Senator Kroft: It has been interesting for us to see the insensitivity of the credit card business in Canada and the forces that are coming to bear on it. Do you really see the banks, all of you, remaining in that business, or is that not just becoming almost a separate industry in itself?

Mr. Flood: In the United States the banks have lost a great share of the credit card market. The specialty firms, the monoline firms, have grown enormously in the credit card business. As a matter of fact a number of the banks there have lost, or sold out, their credit card business. There are only about a half a dozen major credit card companies in the United States. There are three

Banque Honkong, qui seraient tous deux prêts à participer à un programme d'acquisition qui permettrait d'élargir leur structure plus rapidement qu'il serait possible de le faire autrement.

Dans un contexte prospectif, quelle serait selon vous la place d'une telle approche, pour une reconfiguration ou une réaffectation des éléments d'actifs et des installations, et de la capacité, dans le système bancaire canadien?

M. Flood: Une fois que nous aurons fini de négocier avec le Bureau de la concurrence, s'il y a effectivement des éléments d'actifs, des succursales ou des clients que nous devons céder, il nous faudra alors regarder du côté des acheteurs éventuels. Certains des acheteurs que vous avez mentionnés sont des acheteurs éventuels, et il y en a d'autres encore, y compris les banques étrangères, les coopératives de crédit et même les gens qui veulent mettre sur pied une banque locale. Nous devrions peut-être organiser une vente aux enchères. Il n'y a pas de raison que nous ne puissions pas faire cela.

Il me semble évident, à écouter certaines des observations de nos concurrents, qu'ils souhaiteraient que nous cédions une bonne part de ce que nous avons. Je crois que cela aurait pour effet de nous rapetisser. Nous ne voulons pas nous limiter non plus à un créneau sur notre marché intérieur. Nous voulons respecter les paramètres de la concurrence selon les critères du Bureau, mais nous espérons avoir droit à un traitement égal sur ce plan.

Le sénateur Kroft: Merci d'avoir répondu ainsi à la question. Vous venez de dire que vous ne voulez pas vous limiter à un créneau sur votre propre marché. Cela m'amène à l'autre question que j'attendais de poser. Une chose qui a été très intéressante pour nous, c'est d'en apprendre un peu plus sur le domaine des cartes de crédit. Cela a été très enrichissant pour moi de constater la façon dont ce secteur s'est édifié en un domaine très ciblé et fortement spécialisé. Visiblement, c'est une question non seulement d'échelle, bien que cela soit important, mais c'est visiblement aussi une question d'affaires qu'on développe en s'attachant énormément au ciblage, à la concentration et à l'intention.

Si je ne m'abuse, vos projets pour le marché intérieur consistent à demeurer une banque universelle, avec peut-être un peu plus de ciblage qu'aux États-Unis, puis vous entendez exploiter davantage un certain créneau plus tard. Ce sont des étapes que vous avez décrites, il me semble.

M. Flood: C'est cela.

Le sénateur Kroft: Cela a été intéressant pour nous de constater le manque de sensibilité dans le secteur des cartes de crédit du Canada et les forces qui s'y exercent. Croyez-vous vraiment que les banques, chacune d'entre vous, demeureront dans ce domaine, ou est-ce que cela ne devient pas simplement une autre industrie à proprement parler?

M. Flood: Aux États-Unis, les banques ont perdu une grande part du marché des cartes de crédit. Les sociétés spécialisées, les sociétés à produit unique, ont connu une croissance énorme dans le secteur des cartes de crédit. De fait, un certain nombre de banques y ont soit perdu, soit vendu leurs services de carte de crédit. Il n'y a qu'une demi-douzaine environ d'entreprises

major monoline companies, or maybe four, and then three or four major banks.

The challenge that we will face here with the monoline companies coming in will be because of their size — the old argument of economies of scale; we think their costs are between 15 and 30 per cent lower than ours. When you talk about competition and the benefit to the consumer and opening up your markets, this is the benefit you are seeing.

Whether or not we can withstand that type of competition over a sustainable period only time will tell, and that is why we will have to make decisions on whether we can compete. We think today we can compete on a combined basis. We will be able to put our two forces together and go head to head with the MBAs, the First USAs, the Bank Ones, and the Cap Ones, among others, and American Express. We think we can do that because we have a very good card, and the Euro Gold card, and all of those things.

However, we will have to put out a tremendous amount of energy and be very competitive, and we are already seeing declining revenues eating away at that. That is the bottom line. Everybody may be saying that there is not that much competition, but every day we are looking at our revenues getting less and less in our home market. If we stand still and accept the status quo, there is no question that we will be much smaller five years from now. We have to find new areas of revenue growth. The credit card is one area that we are being attacked on, but we will give them a run for their money; I will tell you that. You and I will have to sit down five years from now and see who is winning.

Senator Kroft: Well, at least you only have one card to worry about.

The Chairman: Two very short questions. You have not commented on the bank holding company model as proposed in MacKay or the financial services holding company model. Do you see any advantages of that to the industry in general and do you, in particular, have any interest in it at all if it happens?

Mr. Flood: Yes. We recommended it in our submission to the MacKay task force a year ago. We recommend it. As a matter of fact, I think we were probably the strongest proponent of the bank holding company structure. We think it would give us more flexibility and there might be some businesses that would not be regulated to the same extent and we might even be able to form joint ventures, for instance.

As a matter of fact, just today we formed a joint venture with Hewlett-Packard to service our electronic commerce and run our computer centres. If that had been in a holding company, it probably could be structured with more flexibility.

Again, I go back to my experience in the United States; we have a bank holding company there and we are in the leasing business and we are in different other businesses. We can do a lot

majeures de cartes de crédit aux États-Unis. Il y a trois grandes entreprises à produit unique, peut-être quatre, puis il y a trois ou quatre grandes banques.

La difficulté qui se présentera ici avec l'arrivée des entreprises à produit unique concernera leur taille — c'est le vieil argument des économies d'échelle — nous croyons que leurs coûts sont inférieurs de 15 à 30 p. 100 aux nôtres. Quand vous parlez de concurrence et d'avantages pour le consommateur, et d'ouverture de vos marchés, voilà l'avantage que vous voyez.

Pouvons-nous soutenir ce genre de concurrence sur une période durable? Seul le temps le dira, et c'est pourquoi il nous faudra décider si nous pouvons concurrencer ou non. Aujourd'hui, nous croyons pouvoir concurrencer grâce aux moyens combinés. Nous allons pouvoir faire converger nos forces et affronter directement les MBA, les First USA, les Bank One et les Cap One, entre autres, et American Express. Nous croyons pouvoir y arriver parce que nous avons une très bonne carte, et la carte Euro Gold, et tout cela.

Tout de même, il nous faudra déployer beaucoup d'énergie et être très concurrentiels, et nous voyons déjà des recettes à la baisse qui grugent cela. C'est là l'essentiel. Tout le monde dit peut-être qu'il n'y a pas tant de concurrence que cela, mais tous les jours, nous regardons fondre nos recettes sur le marché intérieur. Si nous en restons là et acceptons le statu quo, il ne fait aucun doute que nous serons beaucoup plus petits d'ici cinq ans. Il nous faut trouver des nouveaux secteurs où il y aura croissance des recettes. Le secteur des cartes de crédit en est un où on nous attaque, mais nous allons leur donner du fil à retordre. Permettez-moi de vous dire cela. Nous allons devoir, vous et moi, nous asseoir ensemble dans cinq ans pour voir qui gagne.

Le sénateur Kroft: Eh bien, au moins vous n'avez qu'à vous soucier d'une carte.

Le président: Deux questions très courtes. Vous n'avez pas parlé du modèle de société de portefeuille bancaire qui est proposé dans le rapport MacKay ni du modèle de société de portefeuille de services financiers. Voyez-vous les avantages que cela aurait pour l'industrie en général, et vous, en particulier, avez-vous un intérêt dans tout cela si jamais ça se produit?

M. Flood: Oui. Nous l'avons recommandé dans notre mémoire au groupe de travail MacKay il y a un an. Nous l'avons recommandé. De fait, je crois que nous sommes probablement les plus chauds partisans de la structure des sociétés de portefeuille bancaires. Nous croyons que cela nous donnerait plus de souplesse et que certaines entreprises ne seraient peut-être pas réglementées dans la même mesure, et que nous pourrions créer des coentreprises, par exemple.

Justement, aujourd'hui même, nous avons lancé une coentreprise avec Hewlett-Packard pour prendre en charge notre commerce électronique et pour administrer nos centres informatiques. S'il s'était agi d'une société de portefeuille, nous aurions probablement pu structurer cela avec plus de souplesse.

Encore une fois, je reviens à l'expérience que j'ai vécue aux États-Unis; nous y avons une société de portefeuille bancaire et nous y faisons de la location-bail et nous évoluons dans divers

of things in the United States that we cannot do in Canada, you see. That is my argument. What is wrong with Canada?

The holding company has given us a lot more flexibility. I was delighted to see the MacKay task force pick up our recommendation on that.

The Chairman: Did your recommendation call for a regulated holding company or an unregulated holding company? I ask that because in the U.S. a number of the holding companies are unregulated.

Mr. Flood: Well, not necessarily. You have to deal through the Fed. For everything we do in the United States the Fed comes in and examines our bank holding company.

I would say that in Canada, when you look at some of the problems that the trust companies have had here, the Superintendent of Financial Institutions was not able to get to the holding company. I think that is a mistake. I think that is a failure in our system. It is important to allow the superintendent access to the full holding company, if necessary, from a regulatory standpoint.

The Chairman: Given your desire to increase your asset base and to increase your amount of equity, could you accomplish much of what you want to accomplish by your proposed merger with TD by, in fact, expanding across the pillars rather than consolidating within the pillars, such as, for example, acquiring Manulife or one of the very large insurance companies? That would add to your asset base terrifically but would not raise any of the competition problems.

Mr. Flood: Well, we hope to do that also; but, quite frankly, I think that the best argument, the best proposal, for the country to have a tier-one financial services company is to put the two banks together at the beginning, and then that gives you the platform to move out.

We are not really in the insurance business. We talked earlier about the insurance business and all that, but that is on the periphery. If you give us all the authorities and whatnot, at the end of the day, our core business is still in our deposit-taking and lending and underwriting, and all of those things. That is the business we understand and that is where our knowledge is. Obviously, however, expanding laterally would be another choice. If we are not able to move ahead in this fashion, then we would have to go laterally; and maybe on the other side we would come back to you and say, "Well, then, let us become part of a global group and we will then become the branch plant."

The Chairman: I was not going to ask the next question, but it seems to me a logical consequence of your statement that consolidation within a pillar is necessary to become a tier-one position. You commented peripherally that at that point, having done that, it would be nice to cross the pillars.

autres domaines. Nous pouvons faire aux États-Unis beaucoup de choses que nous ne pouvons faire au Canada, voyez-vous. Voilà mon argument. Quel est le problème du Canada?

La société de portefeuille nous a donné beaucoup plus de souplesse. Le fait que le rapport MacKay ait adopté notre recommandation à cet égard me réjouit au plus haut point.

Le président: Votre recommandation concernait-elle une société de portefeuille réglementée ou non réglementée? Je pose la question parce qu'aux États-Unis, un certain nombre des sociétés de portefeuille ne sont pas réglementées.

M. Flood: Eh bien, pas nécessairement. Il faut passer par la Fed. Quelle que soit l'activité à laquelle nous nous adonnons aux États-Unis, la Fed arrive et examine notre société de portefeuille bancaire.

Je dirai qu'au Canada, si on étudie certains des problèmes que les sociétés de fiducie ont eus ici, le surintendant des institutions financières n'a pu atteindre la société de portefeuille. Je crois que c'est là une erreur. Voilà ce que je considère comme l'échec de notre système. Il est important de permettre au surintendant d'accéder à la société de portefeuille en entier, au besoin, du point de vue réglementaire.

Le président: Comme vous souhaitez accroître votre actif et vos fonds propres, seriez-vous en mesure d'accomplir une bonne part de ce que vous voulez accomplir au moyen de la fusion proposée avec la Banque TD en optant, de fait, pour une expansion horizontale plutôt qu'une consolidation verticale, par exemple, par l'acquisition de la Manuvie ou de l'une des très grandes compagnies d'assurances? Cela ferait grossir énormément votre actif, mais ne soulèverait aucun des problèmes liés à la concurrence.

M. Flood: Eh bien, nous nous espérons faire cela aussi; mais, pour être tout à fait franc, je crois que le meilleur argument, la meilleure proposition, pour que le pays ait une entreprise de services financiers de premier niveau, c'est de fusionner les deux banques au départ, puis voilà le tremplin qui permet de faire autre chose.

Nous ne sommes pas vraiment dans le domaine des assurances. J'ai parlé plus tôt du domaine des assurances et de tout cela, mais cela se trouve à la périphérie. Si vous nous accordez tous les pouvoirs et tout le reste, en dernière analyse, nos activités principales concerneront toujours les dépôts et les prêts et les souscriptions, et tout cela. C'est le domaine que nous comprenons, et c'est là que se situent nos connaissances. Visiblement, tout de même, l'expansion latérale serait un autre choix encore. Si nous ne pouvons progresser de cette manière, alors il nous faut procéder horizontalement; peut-être que, de l'autre côté, nous reviendrions vous voir et dirions: «Eh bien, alors, permettez-nous de devenir un élément d'un groupe mondial et nous serons alors la succursale».

Le président: Je n'allais pas poser la prochaine question, mais cela me semble être la conséquence logique de votre déclaration, selon laquelle il faut consolider verticalement pour accéder au premier niveau. Vous avez mentionné en passant qu'à ce moment-là, cela fait, il serait bien de procéder horizontalement.

Does it not follow to us as public policy-makers that, if we accept your premise that it is desirable to have tier-one Canadian players, then one also ought to allow consolidation within the life insurance sector, but absolutely not across the pillars?

In other words, if your strategy is: "We ought to have a couple of very good tier-one banks," it seems logical that you would conclude, "We ought to have a couple of tier-one insurance companies, but under no circumstance should we allow the two to get together." Is that a reasonable conclusion?

Mr. Flood: I would not say that. I was going through a decision tree.

The Chairman: I thought you might be unhappy with that conclusion, but I thought that it was a natural conclusion.

Mr. Flood: No, but you might want to look at it from the other way, putting your insurance hat on: Maybe a large insurance company would like to buy a bank. Why would you stop them, if they wanted to do that? Why put in these artificial barriers? Why not just open it up and allow people to merge? If one of the large insurance companies wants to buy one of the banks, why would you stop them? Why not have it both ways?

The Chairman: I think we could pursue that for some time, but we have used up our time. Thank you very much, the two of you, for coming. We appreciate your being with us.

Senators, our final witness for the day is the president of Deutsche Bank of Canada.

Senator Tkachuk (*Deputy Chairman*) in the Chair.

Senator Meighen: Mr. Chairman, I would like the record to show that, unfortunately, I will have to withdraw at this point, since I sit on the board of Deutsche Bank. Much as I would like to hear their presentation, I think it is better that I do not take part in the discussion.

The Deputy Chairman: It is noted.

Senator Kelleher: Mr. Chairman, since I sit on the board of another Schedule II bank, I think it is in the best interest of all concerned if I also withdraw.

The Deputy Chairman: We will proceed. We have before us Nicholas Zelenczuk and Michele McCarthy from the Deutsche Bank.

You have quite a long presentation, and since we have scheduled one-half hour and one-half hour for another witness, could you summarize the points you wish to make as best you can? This will be part of the record of this committee, and we will take notes, because senators like to ask questions and get into general discussions. That allows more time to do that.

Mr. Nicholas Zelenczuk, President and Chief Executive Officer, Deutsche Bank Canada: With me is Michele McCarthy, our chief legal officer and corporate secretary.

N'est-il pas logique pour nous, décideurs soucieux de l'intérêt public, si nous acceptons votre prémisse — qu'il est souhaitable d'avoir des entreprises canadiennes de premier niveau — de croire qu'il faudrait aussi permettre la consolidation du secteur de l'assurance-vie, mais absolument pas un mouvement horizontal?

Autrement dit, si votre stratégie consiste à dire: «Il nous faut une poignée de très bonnes banques de premier niveau», il me semble logique de conclure que: «Il nous faut une poignée de compagnies d'assurances de premier niveau, mais en aucun cas faut-il permettre qu'elles fusionnent.» Est-ce là une conclusion légitime?

M. Flood: Je ne dirais pas cela. Je suivais l'arbre décisionnel.

Le président: J'ai cru que cette conclusion ne ferait pas votre bonheur, mais j'ai cru que c'était une conclusion naturelle.

M. Flood: Non, mais vous allez peut-être vouloir aborder la question de l'autre façon, du point de vue de l'assurance: peut-être est-il possible qu'une grande compagnie d'assurances voudrait acheter une banque. Pourquoi arrêteriez-vous cela, si elle voulait le faire? Pourquoi mettre en place ces obstacles artificiels? Pourquoi ne pas simplement ouvrir cela et permettre aux gens de fusionner? Si une des grandes compagnies d'assurances veut acheter une des banques, pourquoi l'empêcher de le faire? Pourquoi ne pas jouer sur les deux tableaux?

Le président: Je crois que nous pourrions poursuivre là-dessus pendant longtemps, mais le temps manque justement. Merci beaucoup, à vous deux, d'être venus témoigner. Cela est apprécié.

Sénateurs, notre dernier témoin aujourd'hui est le président de la Deutsche Bank of Canada.

Le sénateur Tkachuk: (*vice-président*) occupe le fauteuil.

Le sénateur Meighen: Je tiens à signaler aux fins du compte rendu que je dois malheureusement me retirer à ce point-ci, car je siège au conseil d'administration de la Deutsche Bank. Bien que j'aimerais énormément assister à l'exposé de l'institution, je crois qu'il vaut mieux pour moi ne pas prendre part à la discussion.

Le vice-président: Cela est dûment noté.

Le sénateur Kelleher: Monsieur le président, comme je siège moi-même au conseil d'administration d'une autre banque de l'annexe II, je crois qu'il serait dans l'intérêt de tous que je me retire aussi.

Le vice-président: Continuons. Nous sommes en présence de M. Nicholas Zelenczuk et de Mme Michele McCarthy, de la Deutsche Bank.

Votre exposé est assez long, et comme nous avons prévu une heure et demie pour un autre témoin, pourriez-vous résumer de votre mieux vos arguments? Cela fera partie du compte rendu, et nous prendrons des notes, car les sénateurs aiment poser des questions et se lancer dans des discussions générales. Cela nous donne davantage de temps pour faire cela.

M. Nicholas Zelenczuk, président-directeur général, Deutsche Bank Canada: Je suis accompagné de Mme Michele McCarthy, notre principale conseillère juridique et secrétaire général.

I want to thank you for the opportunity to address the MacKay task force recommendations.

Deutsche Bank is an active participant in the Canadian marketplace and we have taken great interest in the evolving regulatory framework within which the Canadian financial services sector operates.

Our submission to the MacKay task force was entitled "Same Business, Same Risk, Same Rule," and it is my objective to build on that submission while remaining true to its theme.

The presentation earlier this morning from Mr. Stammati, the president of BCI, representing the Schedule II community, is representative of the views of Deutsche Bank Canada and I endorse his statements.

Prior to the release of the MacKay report, and since, there has been a lot of discussion on the mergers of the Schedule I banks and the demutualization of insurance companies. Far less attention has been paid to the great deal of work that has been already been done on the role of the foreign banks, the Schedule II banks, in Canada. While we appreciate the importance of the merger issues, it is our view that the issues touching on the place of the Schedule II banking community in the marketplace are also important.

There is a great deal of potential within the Schedule II banking community that has been insufficiently developed under the current regulatory framework.

I wish to set out the role and the position of Deutsche Bank in Canada in order to demonstrate that potential.

Deutsche Bank Canada was founded in 1981 and maintains offices in Montreal and Toronto. We are a wholly owned subsidiary of Deutsche Bank AG, which in terms of assets, is currently the third largest bank in the world. We have a securities dealer, and provide capital market, securities, and investments banking services to a number of institutional and corporate clients.

We have recently shifted our focus at Deutsche Bank to becoming the global centre within Deutsche Bank AG for metals and mining sector activities. I think that is an important development for us in Deutsche Bank Canada, and also helpful to our Canadian clients.

Deutsche Bank AG has adopted this strategy because they recognize that Canada is the appropriate world centre for the metals and mining sector, since most of the major players in this sector are resident in Canada.

Deutsche Bank believes that through its activities in Canada, and with its affiliation with the parent, Deutsche Bank AG, we can bring the advantages of global capital markets to Canadian companies, permitting them to prosper in Canada while opening doors for them in the international financial area. We anticipate

Je tiens à vous remercier de l'occasion qui m'est offerte de traiter des recommandations du groupe de travail MacKay.

La Deutsche Bank prend une part active au marché canadien, et nous suivons avec beaucoup d'intérêt l'évolution du cadre de réglementation dans lequel évolue le secteur des services financiers du Canada.

Notre mémoire à l'intention du groupe de travail MacKay portait le titre «Same Business, Same Risk, Same Rule», et j'entends fonder mon exposé sur ce mémoire sans en dénaturer l'essentiel.

L'exposé présenté plus tôt ce matin par M. Stammati, président de BCI, qui représentait les banques de l'annexe II, concorde avec le point de vue de la Deutsche Bank du Canada, et j'appuie moi-même ces déclarations.

La fusion des banques de l'annexe I et le retrait de la forme mutuelle dans le cas des compagnies d'assurances suscitent beaucoup de discussions. Cela vaut pour la période antérieure à la publication du rapport MacKay et cela vaut depuis. On a accordé beaucoup moins d'attention aux travaux considérables déjà réalisés à propos du rôle des banques étrangères, les banques de l'annexe II, au Canada. Nous reconnaissons certes l'importance des questions liées à la fusion, mais nous sommes d'avis que les questions concernant la place des banques de l'annexe II sur le marché sont aussi importantes.

Les banques de l'annexe II recèlent tout un potentiel qui n'a pas été suffisamment mis en valeur sous le régime de réglementation en place.

J'entends exposer le rôle et la position de la Deutsche Bank au Canada pour démontrer ce potentiel.

La Deutsche Bank Canada, fondée en 1981, compte des bureaux à Montréal et à Toronto. Notre entreprise est une filiale en propriété exclusive de la Deutsche Bank AG, qui, du point de vue de l'actif, vient au troisième rang des grandes banques du monde. Nous avons une maison de courtage en valeurs mobilières et nous fournissons à un certain nombre de clients — institutions et grandes sociétés — des services relatifs aux marchés financiers, aux valeurs mobilières et des services de placements bancaires.

Nous avons récemment changé d'orientation à la Deutsche Bank: désormais, à l'intérieur de la structure de la Deutsche Bank AG, nous entendons devenir le centre mondial des activités inhérentes au secteur des métaux et des mines. Je crois qu'il s'agit là d'une évolution importante des choses pour nous à la Deutsche Bank Canada. C'est aussi une décision qui profitera à nos clients au Canada.

La Deutsche Bank AG a adopté cette stratégie parce qu'elle reconnaît le fait que le Canada constitue le centre mondial tout indiqué pour le secteur des métaux et des mines, car la plupart des grandes entreprises dans ce secteur ont pignon sur rue au Canada.

La Deutsche Bank est d'avis que, par l'entremise de ses activités au Canada et de ses liens avec la société mère, la Deutsche Bank AG, les avantages des marchés financiers mondiaux peuvent profiter aux entreprises canadiennes, leur permettre de connaître la prospérité au Canada tout en ouvrant les

that Canadian companies will benefit from access to the worldwide pool of financial products and clients.

With respect to the MacKay report, we wholeheartedly endorse the report's four themes, including increasing competition and empowering consumers. Although our focus in Canada is not directly on the retail consumer, the indirect effect of offering choice and competition in the institutional markets will benefit ordinary Canadians by making the companies for whom they work more successful and better able to access a worldwide pool of monies and liquidity.

In particular, we want to express our support for the MacKay report recommendation that greater regulatory flexibility be introduced in the Canadian financial services sector.

You have undoubtedly heard throughout these hearings that the foreign banking community wishes to conduct business in Canada on a level playing field, so that we can compete effectively and provide Canadian customers with the best that the world has to offer.

We believe it is important that, in an era when we are hearing again of the great brain drain, of our best and brightest leaving Canada, our operation offers those highly skilled individuals an opportunity to work in Canada in an international company. Canadians working at Deutsche Bank deal with some of the most interesting issues and innovations in the financial marketplace while remaining in Canada. We currently employ over 300 people and hope to grow our business commensurate with the removals of the barriers to competition.

As a Canadian, I want to enthusiastically convey my hope that the committee's recommendations will permit Canada, and Canadians, to flourish as dynamic participants in the evolving global marketplace.

There are a few issues that we want to specifically address, including the place of foreign banks in the Canadian marketplace.

In December 1997, the Canadian government gave an undertaking to the World Trade Organization to permit foreign bank branching within Canada. We fear that this initiative is currently being lost in the much broader debate on the nature and the future of the financial services sector.

We believe that permitting foreign bank branching is an important first step in creating sufficient competition in Canada to protect the marketplace in the event of further mergers being approved in the financial services sector.

We trust that the committee will not get mired in the view that the MacKay report recommendations constitute a comprehensive code for regulatory change, and thereby imperil the undertaking to permit foreign bank branching.

portes du secteur international des finances. Nous croyons que les entreprises canadiennes profiteront de l'accès à un bassin proprement mondial de clients et de produits financiers.

Quant au rapport MacKay, nous appuyons sans réserve ses quatre thèmes, notamment l'accroissement de la concurrence et l'habilitation des consommateurs. Nous ne traitons pas directement avec l'acheteur au détail au Canada, mais l'effet indirect du choix offert et de la concurrence manifestée sur les marchés institutionnels profitera aux Canadiens ordinaires, car les entreprises pour lesquelles ils travaillent connaîtront davantage de succès et seront mieux en mesure d'accéder à un bassin mondial de fonds et de liquidités.

En particulier, nous tenons à souligner que nous appuyons la recommandation du rapport MacKay selon laquelle il faut assouplir le régime de réglementation qui régit le secteur canadien des services financiers.

Vous avez sans doute entendu dire tout au long de vos audiences que les banques étrangères souhaitent bénéficier de règles du jeu équitables au Canada, de manière à pouvoir concurrencer efficacement et fournir aux clients canadiens le meilleur de ce que le monde peut offrir.

Nous croyons qu'il importe, à une époque où nous entendons parler encore une fois du grand exode des cerveaux, des esprits les plus brillants qui quittent le Canada, notre entreprise offre à ces personnes éminemment compétentes l'occasion de travailler au Canada pour une entreprise internationale. Les Canadiens qui travaillent pour la Deutsche Bank traitent de certaines des questions les plus intéressantes et des innovations qui marquent le marché financier, tout en demeurant au Canada. Nous employons actuellement plus de 300 personnes et espérons pouvoir connaître une expansion qui concorderait avec l'élimination des obstacles à la concurrence.

En tant que Canadien, je tiens à le dire avec enthousiasme: j'espère que les recommandations du comité permettront au Canada, et aux Canadiens, de connaître tous les bienfaits d'une participation dynamique à un marché mondial en mutation.

Il y a quelques questions dont nous voulons traiter en particulier, par exemple la place des banques étrangères sur le marché canadien.

En décembre 1997, le gouvernement canadien s'est engagé devant l'Organisation mondiale du commerce à permettre que les banques étrangères exploitent des succursales au Canada. Nous craignons que cette initiative ne se perde pour ainsi dire dans le débat plus large qui porte sur la nature et l'avenir du secteur des services financiers.

Selon nous, le fait de permettre aux banques étrangères d'exploiter des succursales au pays représente une première étape importante dans une démarche qui permettra de créer suffisamment de concurrence au Canada pour protéger le marché dans l'éventualité que d'autres fusions soient approuvées dans le secteur des services financiers.

Nous avons espoir que le comité ne va pas s'empêtrer dans l'idée selon laquelle les recommandations du rapport MacKay constituent un code complet pour guider l'évolution de la réglementation, ce qui mettrait en péril la proposition visant à

Regardless of action taken with respect to the other issues in the MacKay report, we believe that foreign bank branching will constitute a positive development in the evolution of the Canadian financial services sector.

While we are not currently involved in retail banking in Canada, the services that we offer to corporate and institutional clients, and the indirect benefits to ordinary Canadians, are considerable.

Deutsche Bank AG, our parent, has over \$1 trillion in assets and \$31 billion in capital. This balance sheet should and could be utilized to a greater extent in Canada to benefit corporate and institutional customers.

Currently, Deutsche Bank Canada's capitalization is some \$600 million, which makes us the second largest Schedule II bank in those terms.

Although our capital has increased substantially over the last three years, from \$200 million, the current regulatory framework restricts significant growth potential.

I will give you an example of where we think the regulatory environment is uneven.

In 1995, Deutsche Bank acquired ITT Commercial Finance in North America and subsequently changed the name to Deutsche Financial Services. Deutsche Financial Services provides inventory and accounts receivable financing and we support some 1,600 middle market, small and medium-sized businesses in Canada.

When we made the acquisition, we requested that DFS, Deutsche Financial Services, be incorporated under the Trust and Loan Companies Act. That permission was not forthcoming, since it was believed that a commercial bank could not own a commercial bank.

While we believe that we are providing a valuable service through Deutsche Financial Services, since it is held to be a commercial bank, we are regulated as such and subject to their capital adequacy requirements, reporting, corporate governance, and examination requirements.

This is fine, except that we operate at a distinct disadvantage vis-à-vis our competition, who are unregulated; companies like Newcourt Credit and Transamerica Commercial Finance Corporation Canada, just to name two.

In the U.S., Deutsche Financial Services is not regulated by the Federal Reserve Board, although in Canada we are regulated by OSFI.

permettre aux banques étrangères d'exploiter des succursales au Canada.

Quelles que soient les mesures prises en rapport avec les autres questions abordées dans le rapport MacKay, nous estimons que la présence de succursales de banques étrangères au Canada représenterait un élément positif de l'évolution du secteur canadien des services financiers.

Nous n'offrons actuellement pas de services bancaires de détail au Canada, mais les services que nous offrons à nos clients — tant les grandes sociétés que les institutions — et les retombées indirectes que cela crée pour les Canadiens ordinaires sont considérables.

La Deutsche Bank AG, notre société mère, possède un avoir de plus de un billion de dollars et un capital de 31 milliards de dollars. Cette force pourrait et devrait même être utilisée davantage au Canada, au profit des grandes sociétés et des institutions qui sont nos clients.

À l'heure actuelle, la capitalisation de la Deutsche Bank Canada est de l'ordre de quelque 600 millions de dollars, ce qui nous place au deuxième rang parmi les banques de l'annexe II à ce chapitre.

Notre capital a augmenté considérablement depuis trois ans — il se situait à 200 millions de dollars —, mais le cadre de réglementation actuel inhibe un potentiel de croissance considérable.

Je vais vous citer un cas où, à notre avis, le cadre de réglementation ne suscite pas des chances égales.

En 1995, la Deutsche Bank a fait l'acquisition d'ITT Commercial Finance en Amérique du Nord et a changé alors son nom. La société Deutsche Financial Services est ainsi née. Celle-ci offre un financement de stocks et de comptes débiteurs de quelque 1 600 petites et moyennes entreprises canadiennes sur les marchés dits intermédiaires.

Lorsque nous avons fait cette acquisition, nous avons demandé que la DFS, la Deutsche Financial Services, puisse être constituée en société en application de la Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt. Or, l'autorisation n'a jamais été accordée, les autorités estimant qu'une banque commerciale ne pouvait posséder une banque commerciale.

Nous croyons offrir un service très utile par l'entremise de Deutsche Financial Services, mais comme la société est considérée comme une banque commerciale, elle est réglementée comme telle et assujettie aux exigences de la loi concernant la suffisance du capital, les renseignements à communiquer, la régie et les examens.

Ce n'est pas la fin du monde, mais il faut dire que nous sommes défavorisés par rapport à nos concurrents, qui ne sont pas soumis à la réglementation — des entreprises comme Newcourt Credit et la Corporation de financement commercial Transamerica, Canada, pour n'en nommer que deux.

Aux États-Unis, Deutsche Financial Services ne tombe pas sous la coupe de la Federal Reserve Board, mais la société est soumise à la réglementation du BSIF au Canada.

We propose that Deutsche Financial Services be allowed to operate in Canada, regardless of size and parentage, as an unregulated finance company like our competitors.

We believe that Deutsche Financial Services offers the kind of competition that is needed to balance the potential concentration in the financial services sector.

Resolution of tax issues was another matter we brought up in our submission "Same Business, Same Risk, Same Rule." We agree with the MacKay report that the capital tax regime makes banks less competitive. We believe it is an anomaly for an entity bringing more capital into Canada, with a view to generating more business, and therefore benefiting Canadian clients, to be required to pay a tax before that capital is put to work. In our view, this is punitive and discourages growth.

Mr. Stammati raised a range of other issues on tax matters that I think also need to be addressed.

The Schedule I banks have presented the view that the world is becoming a global marketplace, and in this context, it is our objective to grow in Canada and offer Canadians the benefits and advantages of Deutsche Bank's spectrum of services.

Canadian customers are becoming more internationally aware, and prominent companies like Northern Telecom, Bombardier, and Magna demonstrate what Canadians can do abroad. We believe that this is where Deutsche Bank can offer a service, since we have many offices in 56 countries. Not only can we facilitate the progress of Canadian companies in a wider world, but we can also bring the wider world to Canadians in order to increase choice, competition, and liquidity.

The Government of Canada, the Bank of Canada, and certain Canadian provinces have also used our services. I think it will come as no surprise to this committee, given its sophisticated understanding of the capital markets, that Deutsche Bank can offer significant advantages to customers such as the Government of Canada, when it is seeking to raise \$4 billion in a currency other than Canadian.

In Canada we are particularly proud of our focus on the natural resource sector as the global centre of Deutsche Bank AG for the mining and metals business. We offer those Canadian companies a breadth of understanding in lending, capital markets, debt instruments, and the like, and help to make them truly international players. One need only read the morning newspaper to see that companies such as Placer Dome, Barrick, Inco, and many others are significant worldwide players whose mining interests, notwithstanding their Canadian base, extend far beyond the borders of Canada.

Nous proposons que la Deutsche Financial Services puisse, à l'instar de ses concurrents, exercer les activités d'une société de financement non réglementée au Canada, indépendamment de la question de la taille et des liens de parenté avec une quelconque société mère.

Nous croyons que la société Deutsche Financial Services offre le genre de concurrence qu'il faut pour contrer les effets d'une concentration éventuelle dans le secteur des services financiers.

Le règlement de questions fiscales est une autre question qui est abordée dans notre mémoire, «Same Business, Same Risk, Same Rule». Nous sommes d'accord avec les auteurs du rapport MacKay lorsqu'ils disent que le régime d'imposition du capital nuit à la compétitivité des banques. Nous jugeons anormal qu'une entité qui apporte des capitaux au Canada, en vue de brasser des affaires, et donc de bien servir les clients canadiens, soit tenue de payer un impôt sur le capital avant que celui-ci ne soit mis à contribution. À nos yeux, c'est un régime punitif qui dissuade la croissance.

M. Stammati a soulevé toute une série de questions sur la fiscalité qui, à mes yeux, devraient être abordées.

Les banques de l'annexe I ont fait valoir que le marché se mondialise et que, dans le contexte, nous entendons faire croître notre entreprise au Canada et offrir aux Canadiens les bienfaits et les avantages de la gamme de services de la Deutsche Bank.

Les clients canadiens sont de plus en plus conscients du contexte international, et des entreprises bien en vue comme Northern Telecom, Bombardier et Magna démontrent ce dont les Canadiens sont capables à l'étranger. Voilà où la Deutsche Bank peut offrir un service selon nous — nous comptons de nombreux bureaux dans 56 pays. Non seulement nous pouvons faciliter l'avancement des entreprises canadiennes dans un monde plus ouvert, mais encore, nous pouvons mettre cette ouverture au profit des Canadiens, en faisant s'accroître le choix, la concurrence et les liquidités.

Le gouvernement du Canada, le Banque du Canada et certaines provinces canadiennes se sont aussi prévaluées de nos services. Je crois que le comité ne sera pas étonné de savoir que la Deutsche Bank, grâce à une fine compréhension des marchés financiers, peut offrir des avantages notables aux clients comme le gouvernement du Canada, quand celui-ci cherche à amasser quatre milliards de dollars en devises autres que canadiennes.

Au Canada, nous sommes particulièrement fiers d'évoluer dans le secteur des richesses naturelles et de constituer le centre mondial des activités de la Deutsche Bank AG en ce qui concerne les mines et les métaux. Nous offrons aux entreprises canadiennes qui sont nos clientes une vaste connaissance du monde du crédit, des marchés financiers, des titres d'emprunt et ainsi de suite. Nous les aidons ainsi à vraiment s'internationaliser. On a qu'à ramasser un journal le matin pour constater que des entreprises comme Placer Dome, Barrick, Inco et combien d'autres occupent une place importante sur la scène mondiale. Leurs intérêts dans le domaine minier, malgré les activités importantes qu'elles exercent au Canada, vont bien au-delà des frontières de notre pays.

With regard to regulation, one of the overarching concerns appears to be that there might not be adequate regulation of foreign banks in Canada if they were to become branches. We believe that permission to be a foreign bank branch would not deprive OSFI of access to the type of information needed to assess whether the operation is run within sound and prudent business standards.

Given the level of sophistication of international regulators in today's marketplace, this committee ought not to be concerned that the Canadian business customer or the Canadian consumer will be adversely affected or endangered.

Let me summarize here, in the interest of time, as you have requested. Let me turn around all these many arguments that I have just sailed through.

Our view is that if foreign branch banking is delayed or mired in the larger debate of Schedule I bank mergers, the Schedule II banks will continue to operate under the current, uneven regulatory principles. The corporate, institutional and retail customer will suffer from having less choice in a more restricted marketplace.

Deutsche Bank, and other foreign banks, will be hampered in their growth in Canada and will hire fewer skilled and able Canadians. I ask you to consider whether that damage to the marketplace is significant. We need to work to ensure that our financial services sector is vital and competitive.

This committee has an important duty, which is to comment on the future and shape of the Canadian financial services sector. We believe that the hallmarks of that marketplace ought to be even-handedness and fairness, while providing the business and individual customer with the broadest range of products at the best possible price.

Thank you for the opportunity to present to the committee.

Senator Austin: Thank you very much for your presentation. I wanted to understand this: Does the undertaking to permit branch banking, which is still suspended somewhere, solve your problem with respect to the financial services business you bought from ITT? It will then be home-base regulated under the arrangements between OSFI and the German regulatory authority?

Mr. Zelenczuk: Even if the branch banking regulations allowed us to own that business within the branch, it would not solve that problem.

Senator Austin: It would not.

Quant à la réglementation, on semble craindre beaucoup que la réglementation des banques étrangères au Canada ne serait pas adéquate si celles-ci pouvaient exploiter des succursales. À nos yeux, la permission pour les banques étrangères d'exploiter des succursales au Canada ne priverait pas le BSIF de l'accès au genre de renseignements qu'il lui faut pour déterminer si une entreprise s'en tient à des pratiques commerciales à la fois saines et prudentes.

Étant donné le degré de compétence des instances internationales de réglementation sur le marché d'aujourd'hui, le comité ne devrait pas craindre qu'une telle démarche se révèle nuisible ou même dangereuse pour les entreprises et les consommateurs au Canada.

Permettez-moi de faire un résumé, car vous dites manquer de temps. Je vais simplement faire un survol des nombreux arguments que je viens d'énoncer.

Nous sommes d'avis que si le débat général sur la fusion des banques de l'annexe I a pour effet de retarder le mouvement en faveur de l'ouverture de succursales de banques étrangères au Canada, voire de faire en sorte que le dossier s'embourbe même, les banques de l'annexe II demeureront assujetties à des principes de réglementation inéquitables. Les clients — les grandes sociétés, les institutions et l'acheteur au détail — en subiront les contrechocs: moins de choix sur un marché restreint.

Cela inhibera la croissance de la Deutsche Bank et d'autres banques étrangères, qui engageront moins de Canadiens compétents qui ont les connaissances voulues pour travailler dans leur domaine. Je vous demande d'essayer de déterminer si cela nuirait considérablement au marché. Nous avons besoin de faire en sorte que notre secteur des services financiers soit à la fois vital et concurrentiel.

Le comité doit s'acquitter d'une tâche importante, c'est-à-dire commenter l'avenir du secteur canadien des services financiers, notamment pour ce qui touche la forme qu'il prendra. Nous croyons que le marché dont il est question ici doit avoir pour trait caractéristique l'impartialité et l'équité, tout en offrant aux clients — les entreprises aussi bien que les particuliers — le plus vaste éventail possible de produits, au meilleur prix possible.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'adresser au comité.

Le sénateur Austin: Merci beaucoup d'être venu nous présenter cet exposé. Il y a une chose que je veux comprendre: la proposition visant à permettre aux banques étrangères d'exploiter des succursales au Canada, qui demeure en suspens quelque part, règle-t-elle la difficulté que vous éprouvez en ce qui concerne l'entreprise de services financiers que vous avez achetée d'ITT? Appliquerait-on alors la réglementation dont ont convenu le BSIF et l'organisme allemand de réglementation?

M. Zelenczuk: Même si les règles concernant les succursales bancaires nous permettaient de posséder une entreprise à l'intérieur de la succursale pour ainsi dire, cela ne réglerait pas le problème.

Le sénateur Austin: Cela ne le réglerait pas.

Mr. Zelenczuk: No. It would still be regulated as a bank. What we need to do there is to create a separate legal structure for that particular business outside the purview of a regulated environment.

Senator Austin: So you would then end up with a branch bank and a permitted subsidiary.

Mr. Zelenczuk: That is correct.

Senator Austin: That would put your ITT acquisition in the same position as any other tier two bank in terms of its competitive capacity.

Mr. Zelenczuk: It would put us in the same position as competitors like Newcourt Credit, which is unregulated.

Senator Austin: Do you take retail deposits in Canada?

Mr. Zelenczuk: We do not.

Senator Austin: If you do not take retail deposits, what is your understanding of the purpose of OSFI's regulation?

Mr. Zelenczuk: OSFI has a responsibility to regulate both the retail and the wholesale banking sector, and there are certain prudent business standards that they have identified, and that we comply with, when they audit us on a regular basis, notwithstanding that we do not take retail deposits.

Senator Austin: Newcourt and GE Capital do not operate that type of business in Canada.

Mr. Zelenczuk: They do not take retail deposits and they are not regulated by OSFI. They finance themselves in the wholesale market.

Senator Austin: How is that different from what you do? You do not take retail deposits and you also finance yourself in the wholesale market.

Mr. Zelenczuk: Except we are regulated by OSFI and Newcourt is not.

Senator Austin: I am trying to understand the real distinction between Newcourt, for example, and OSFI's regulation of your finance business.

Mr. Zelenczuk: OSFI regulates our finance business as if it were part of our regular banking business because we were required to include that as part of the bank when we made the acquisition in 1995.

OSFI looks at the finance business the same way it looks at our lending activities, our foreign exchange activities.

Senator Austin: Would it be regulated by OSFI if Newcourt had acquired it?

Mr. Zelenczuk: No, it would not. It is regulated by OSFI because it happens to be owned by a bank. That is what is causing the regulation by OSFI.

M. Zelenczuk: Non. L'entreprise serait toujours réglementée comme s'il s'agissait d'une banque. Ce que nous avons besoin de faire, c'est de créer une structure juridique distincte pour cette entreprise particulière, hors du champ de la réglementation.

Le sénateur Austin: Vous auriez alors une banque à succursales et une filiale autorisée.

M. Zelenczuk: Tout à fait.

Le sénateur Austin: Votre entreprise achetée auprès d'ITT serait alors dans la même catégorie que toute autre banque de deuxième niveau pour ce qui est de la capacité concurrentielle.

M. Zelenczuk: Nous serions alors dans la même catégorie que des concurrents comme Newcourt Credit, qui n'est pas soumise à la réglementation.

Le sénateur Austin: Recevez-vous des dépôts au détail, au Canada?

M. Zelenczuk: Non.

Le sénateur Austin: Si vous ne recevez pas de dépôt au détail, quel est selon vous l'objet de la réglementation du BSIF?

M. Zelenczuk: Le BSIF a la responsabilité de réglementer le secteur bancaire pour ce qui touche le détail autant que le gros. Il a repéré certaines normes commerciales prudentes que nous observons, comme il le constate en nous soumettant périodiquement à des vérifications, indépendamment du fait que nous prenions ou non des dépôts au détail.

Le sénateur Austin: Newcourt et GE Capital n'ont pas ce genre d'entreprise au Canada.

M. Zelenczuk: Ils ne prennent pas de dépôts au détail et ils ne sont pas réglementés par le BSIF. Ils se financent eux-mêmes sur le marché de gros.

Le sénateur Austin: En quoi cela diffère-t-il de ce que vous faites? Vous n'acceptez pas les dépôts au détail et vous vous financez vous-mêmes sur le marché de gros.

M. Zelenczuk: Sauf que nous sommes réglementés par le BSIF, alors que Newcourt ne l'est pas.

Le sénateur Austin: J'essaie de comprendre la distinction véritable qui existe entre Newcourt, par exemple, et votre société de financement — qui est réglementée par le BSIF.

M. Zelenczuk: Le BSIF réglemente nos activités de financement comme si nous étions un élément ordinaire du secteur bancaire parce qu'il nous a fallu inclure cela comme élément de la banque lorsque nous avons fait l'acquisition en 1995.

Le BSIF examine nos activités de financement de la même façon qu'il examine nos activités de crédit, nos opérations de change.

Le sénateur Austin: La réglementation du BSIF s'appliquerait-elle si c'est Newcourt qui avait fait l'acquisition?

M. Zelenczuk: Non, elle ne s'appliquerait pas. La réglementation du BSIF s'applique parce qu'il se trouve que c'est la propriété d'une banque. C'est pour cela que la réglementation du BSIF entre en jeu.

Senator Austin: I understand. Is there any underlying prudential reason, that you know of, why it is regulated?

Mr. Zelenczuk: Only that it happens to be owned by a bank.

Senator Austin: I will have to be satisfied with that answer and I appreciate it.

Why do you not go into the retail banking business in Canada? As the third largest bank in world by assets, you must have systems that would make you very competitive indeed in the Canadian retail market.

We have heard, for example, from Youssef Nasr of HongKong Bank, that he would have a lot of trouble entering the retail market if he were a standalone Canadian organization. However, with the technological and human resources support of the international banking group, he is able to provide retail service at a competitive price. In fact, I think he told us he was the most profitable of all the Canadian banks in terms of return on equity.

Why cannot Deutsche Bank replicate that performance?

Mr. Zelenczuk: I will try to speak for the parent bank, although I am not very involved in their strategic planning process. Deutsche Bank has determined that it wishes to follow more of a niche strategy in Canada, which is focusing on the national resource sector, notwithstanding that it has significant retail operations in Europe outside of its home country, Germany. The strategic decision was not to enter the retail market in North America.

Senator Austin: I know you are not speaking for the parent bank in any way, and the questions are directed at you because of your general experience in banking in Canada. If there were changes in the capital tax structure, and the level playing field were actually created in Canada, would that be attractive, in your view, to a Deutsche Bank or has it better uses for its capital?

Mr. Zelenczuk: I think at that point there might be a case for the parent bank to investigate the economics of establishing a retail organization in Canada.

Senator Austin: I am pursuing the topic because we have heard a great deal, both in the MacKay report and from witnesses, about the feistiness of foreign banks and tier-two banks being anxious to come in and compete with big banks. We are trying to find out where that feistiness is being directed.

Mr. Zelenczuk: We are certainly anxious to compete with them in the wholesale sector.

Senator Austin: We are thinking about the retail consumer at the moment, and where he can get services in, say, Melfort, Saskatchewan.

The Deputy Chairman: Or Kamloops, B.C.

Le sénateur Austin: Je comprends. Y a-t-il une raison prudentielle sous-jacente, à votre connaissance, qui explique que c'est réglementé?

M. Zelenczuk: Seulement que c'est la propriété d'une banque.

Le sénateur Austin: Je devrai me contenter de cette réponse, que j'apprecie d'ailleurs.

Pourquoi ne vous engagez-vous pas dans le secteur des services bancaires de détail au Canada? Comme vous êtes la troisième banque mondiale du point de vue de l'actif, vous devez avoir des systèmes qui vous rendent justement très concurrentiels sur le marché canadien de détail.

Nous avons entendu dire — de la part de Youssef Nasr de la Banque Hongkong, par exemple — qu'il serait difficile de s'engager sur le marché de détail pour une organisation canadienne non affiliée. Toutefois, avec le soutien d'un groupe bancaire international du point de vue de la technologie et des ressources humaines, il est en mesure de fournir un service de détail à un prix concurrentiel. De fait, je crois qu'il nous a dit que la sienne était la banque canadienne la plus rentable pour ce qui est du rendement des capitaux propres.

Pourquoi la Deutsche Bank n'est-elle pas en mesure de faire de même?

M. Zelenczuk: Je vais essayer de parler au nom de la banque mère, même si je ne participe pas beaucoup à son processus de planification stratégique. La Deutsche Bank a déterminé qu'elle souhaitait se concentrer davantage sur un créneau au Canada, c'est-à-dire qu'elle veut se consacrer au secteur national des ressources, même si elle mène d'importantes activités de détail en Europe, hors de son pays d'origine, l'Allemagne. La décision stratégique a été prise: il s'agit de ne pas s'engager sur le marché de détail en Amérique du Nord.

Le sénateur Austin: Je sais que vous ne parlez d'aucune façon au nom de la banque mère. Les questions vous sont adressées parce que vous avez une expérience générale du domaine bancaire au Canada. Si la structure d'imposition du capital était modifiée et que les règles du jeu équitables étaient en fait appliquées au Canada, est-ce que, selon vous, la Deutsche Bank trouverait cela intéressant ou encore a-t-elle mieux à faire avec son capital?

M. Zelenczuk: Je crois que la banque mère pourrait, à ce moment-là, légitimement explorer les possibilités économiques de l'exploitation d'une organisation de détail au Canada.

Le sénateur Austin: Je veux approfondir le sujet parce que nous avons beaucoup entendu parler, dans le rapport MacKay aussi bien que de la part des témoins, du côté énergétique des banques étrangères et du fait que les banques de deuxième niveau brûlent d'envie de venir concurrencer les grandes. Nous cherchons à savoir à quoi cette énergie est appliquée.

M. Zelenczuk: Nous brûlons certainement d'envie de les concurrencer dans le secteur de gros.

Le sénateur Austin: Nous songeons en ce moment à l'acheteur au détail, à l'endroit où il peut obtenir des services, disons à Melfort, en Saskatchewan.

Le vice-président: Ou à Kamloops, en Colombie-Britannique.

Senator Austin: Exactly. I want to ask you about banking in the mining sector. What type of expertise do you develop in order to offer banking services in the mining sector internationally? Are you an international banker for mining companies?

Mr. Zelenczuk: Yes, we are. Our mix of staff in Canada includes bankers, geologists, and individuals with years of experience in the mining sector, who have joined us to service the metals and mining sector. We have employees, not only here in Canada, but in other locations, such as South Africa, Australia, London, New York.

Senator Austin: They report into Canada?

Mr. Zelenczuk: Yes. They service their clients in those locations, as well as Canadian clients who have operations in those parts of the world. In areas where we do not have offices, such as Chile, we go there as well with our clients.

Senator Austin: You have become a total service bank, and if the client needs equity, you can suggest equity alternatives, and on the debt side too?

Mr. Zelenczuk: That is correct. We can provide them with advisory, equity underwriting, and debt underwriting services. We trade their stock for them.

Senator Austin: You trade the commodity as well, so you can universally service the mining industry.

Mr. Zelenczuk: That is correct, in addition to lending to them.

Senator Austin: There are many of making money besides straight lending, and financial institutions seem to be good at finding them. Thank you very much for those answers.

Senator Callbeck: I have a couple of brief questions. You say that you provide securities and investment banking services to corporate clients. Is that just in the mining sector?

Mr. Zelenczuk: Our primary focus in Canada is on the mining sector, but we also service other clients and institutions. On the buying side, for example, we service pension funds, selling them both debt and equity securities. We service the Canadian government, and we have other corporate clients in the telecommunications, capital goods, and energy sectors.

Senator Callbeck: You really want to stay in the mining sector?

Mr. Zelenczuk: Our primary thrust is mining, but we also service other clients.

Senator Callbeck: You mentioned the capital tax, which we have heard a great deal about, and I think you also said you were in 56 countries?

Mr. Zelenczuk: Yes

Le sénateur Austin: Tout à fait. Je voulais vous interroger sur les banques et le secteur minier. Quel genre d'expertise faut-il acquérir pour offrir des services bancaires dans le secteur minier à l'échelon international? Êtes-vous un banquier international pour les sociétés minières?

M. Zelenczuk: Oui, c'est ce que nous faisons. Notre effectif au Canada compte des banquiers, des géologues et des travailleurs chevronnés du secteur minier, qui se sont joints à nous pour servir le secteur des métaux et des mines. Nous avons des employés non seulement ici au Canada, mais encore, ailleurs, par exemple en Afrique du Sud, en Australie, à Londres, à New York.

Le sénateur Austin: Et ils rendent des comptes au Canada?

M. Zelenczuk: Oui. Ils servent leurs clients à ces endroits, aussi bien que les clients canadiens qui exercent des activités dans ces régions du monde. Dans les régions où nous n'avons pas de bureaux, par exemple au Chili, nous allons là aussi avec nos clients.

Le sénateur Austin: Vous exploitez en quelque sorte une banque omniservices, et si le client a besoin de capitaux propres, vous pouvez proposer des options, et cela s'applique aussi au cas des emprunts, n'est-ce pas?

M. Zelenczuk: Tout à fait. Nous pouvons leur offrir des conseils et souscrire des capitaux propres ou souscrire une dette. Nous faisons des opérations sur actions pour eux.

Le sénateur Austin: Vous faites également des opérations sur marchandises; vous offrez donc un service universel à l'industrie minière.

M. Zelenczuk: Tout à fait, en plus de leur consentir du crédit.

Le sénateur Austin: Outre le crédit au sens classique, il y a bien des façons de faire de l'argent, et les institutions financières semblent être assez habiles pour en trouver. Merci beaucoup de nous avoir fourni ces réponses.

Le sénateur Callbeck: J'ai quelques questions courtes à poser. Vous dites fournir des services bancaires d'investissement et des services relatifs aux valeurs mobilières à des sociétés clientes. Est-ce seulement dans le secteur minier?

M. Zelenczuk: Notre attention au Canada est concentrée principalement sur le secteur minier, mais nous servons aussi d'autres clients et d'autres institutions. Du côté des achats, par exemple, nous nous occupons de caisses de retraite — nous leur vendons des titres de créance et des titres de participation. Nous servons le gouvernement canadien, et nous avons d'autres sociétés clientes dans les secteurs des télécommunications, des biens de production et de l'énergie.

Le sénateur Callbeck: Vous voulez vraiment demeurer dans le secteur minier?

M. Zelenczuk: Notre principale activité concerne le secteur minier, mais nous avons aussi d'autres clients.

Le sénateur Callbeck: Vous avez parlé de l'impôt sur le capital, dont nous avons beaucoup entendu parler, et vous avez dit aussi que vous êtes présents dans 56 pays?

M. Zelenczuk: Oui.

Senator Callbeck: Is this the only country where you pay that capital tax?

Mr. Zelenczuk: I do not know the answer to that question.

The Deputy Chairman: I have a follow-up to Senator Austin's question about regulation of the leasing business in Canada.

You are obviously regulated by your home country, Germany?

Mr. Zelenczuk: Germany regulates the German operations.

The Deputy Chairman: Do they regulate your offshore business as well, your Canadian and American business? Does the home country look at the whole package?

Mr. Zelenczuk: I believe that where we operate as a branch of the parent bank, they would regulate those activities. Where we operate as a subsidiary, as we do in Canada, they defer to the local regulators.

The Deputy Chairman: Thank you very much. There are no further questions.

Dr. Joseph Y.K. Wong, Village Medical Clinic: Mr. Chairman, members of the committee, ladies and gentlemen, thank you very much for giving me this opportunity to present my thoughts on the proposed bank mergers.

First, I would like to briefly introduce myself. I came to Canada about 30 years ago at the age of 19. I obtained my electrical engineering degree from McGill University and my M.D. degree from Albert Einstein College of Medicine in New York City. I am now a medical practitioner in downtown Toronto.

For the last 20 years, I have been extensively involved in voluntary and community services. I have helped resettle boat people from South East Asia, and helped fight discrimination and injustice. I have raised funds for various causes, including famine relief, medical research, the United Way, and the building of geriatric care facilities.

I was Chairman of the United Way of Greater Toronto from 1990 to 1992. Presently, I am the Honorary Chairman of the United Way here.

I am the founding Chairman of the Yee Hong Community Wellness Foundation and the Yee Hong Centre for Geriatric Care, a facility that serves a few thousand seniors of Chinese origin every day in a culturally and linguistically appropriate environment.

I am also the founding Chairman of the National Movement for Harmony in Canada, an organization established in 1994 to promote harmony and mutual understanding among Canadians, diversity and acceptance, and appreciation of differences. These are just a few of many community services I am involved in, and I have been fighting for the underprivileged for the last two decades.

Le sénateur Callbeck: Le Canada est-il le seul pays où vous versez un impôt sur le capital?

M. Zelenczuk: Je ne connais pas la réponse à cette question.

Le vice-président: J'ai une question pour faire suite à la question du sénateur Austin à propos de la réglementation du crédit-bail au Canada.

Vous êtes visiblement soumis à la réglementation de votre pays d'origine, l'Allemagne. N'est-ce pas?

M. Zelenczuk: L'Allemagne régleme les opérations allemandes.

Le vice-président: Est-ce qu'elle régleme aussi vos activités extraterritoriales, vos entreprises canadiennes et américaines? Le pays d'origine regarde-t-il l'ensemble?

M. Zelenczuk: Je crois que, dans les cas où nous sommes une succursale d'une banque mère, elle réglementerait les activités en question. Lorsque nous exploitons une filiale, comme nous le faisons au Canada, elle s'en remet aux autorités locales de réglementation.

Le vice-président: Merci beaucoup. Nous n'avons plus de questions.

Le Dr Joseph Y.K. Wong, Village Medical Clinic: Monsieur le président, membres du comité, mesdames et messieurs, je vous remercie beaucoup de me donner l'occasion de présenter mes idées sur les fusions bancaires projetées.

Premièrement, j'aimerais vous dire un peu qui je suis. Je suis venu au Canada il y a 30 ans environ, à l'âge de 19 ans. J'ai obtenu mon diplôme en génie électrique de l'Université McGill et mon doctorat en médecine de l'Albert Einstein College of Medicine, à New York. Aujourd'hui, j'exerce la profession de médecin dans le centre-ville de Toronto.

Ces 20 dernières années, j'ai beaucoup participé à des services bénévoles et à des services communautaires, j'ai aidé des réfugiés de la mer de l'Asie du Sud-Est, j'ai lutté contre la discrimination et l'injustice. J'ai aidé à amasser des fonds pour diverses causes, notamment pour des secours en cas de famine, des recherches médicales, Centraide et la construction d'établissements de soins gériatriques.

J'ai présidé la section du Grand Toronto de Centraide de 1990 à 1992. Aujourd'hui, je suis président honoraire de Centraide, ici même.

Je suis le président fondateur de la Yee Hong Community Wellness Foundation et du Yee Hong Centre for Geriatric Care, établissement où on s'occupe de quelques milliers de personnes âgées d'origine chinoise tous les jours dans un contexte culturel et linguistique approprié.

Je suis aussi président-fondateur du National Movement for Harmony in Canada, organisme établi en 1994 pour promouvoir l'harmonie et la bonne entente entre les Canadiens, la diversité et la tolérance, l'appréciation des différences. Voilà quelques-uns seulement des nombreux services dans lesquels je suis engagé, et je lutte pour les déshérités depuis 20 ans.

I wish to explain to you today, my personal views on financial services as they affect the Chinese community, and on the proposed bank mergers.

I trust that you have read, as I have, a lot of negative views on bank mergers in the newspapers, especially lately. I just want to give you these words of caution: Do not slam the doors shut because it is the easiest thing to do politically. I personally want to see strong Canadian financial institutions able to compete with the best in the world. The global trend to free trade and free flow of capital has made it necessary for Canadian financial institutions to become strong enough, in terms of capital size and technological know-how, to compete with other huge, foreign competitors.

Mergers of large financial institutions have been happening all over the industrialized world. I do not think we can afford to sit idly by while our financial institutions are reduced to insignificant players, lacking the clout and muscle to safeguard our national interests.

I believe the real issue is for Canada's Competition Bureau and the anti-trust authorities to ensure, in the process of bank mergers, the survival of effective national competition in order to safeguard the interests of ordinary Canadians and small businesses, and to ensure accessibility to financial services in small communities.

Although it is primarily out of marketing needs, I have been glad to see Canadian financial institutions becoming sensitive to new Canadians in the Chinese community, offering them a multitude of services in both Cantonese and Mandarin, in addition to English.

On a personal note, I have been helped by many Canadian financial institutions in my various charitable causes. In particular, the Bank of Montreal has been most helpful and extended crucial support in the "Save Elizabeth" campaign to look for compatible bone marrow donors, the North Korean Famine Relief, and the Yee Hong Centre for Geriatric Care.

They very often bend the rules in order to help compassionate causes. I am not shy of standing on the side of justice, even though it might not be the most politically wise thing to do.

Many other major financial institutions, including Canada Trust, of which I am a director, have been strong supporters of the Chinese community and our many charitable causes.

It is worthy noting, however, that the Bank of Montreal and the Royal Bank have made a promise to donate \$250 million over the next five years to charitable causes across Canada. That is a big increase from the \$30 million or so that they are giving on a combined basis today.

J'aimerais exposer pour vous aujourd'hui mes idées personnelles sur les services financiers en tant qu'ils s'appliquent à la communauté chinoise, et sur les fusions bancaires proposées.

Vous avez sûrement lu, tout comme je l'ai fait moi-même, quantité de propos négatifs sur la fusion des banques dans les journaux, surtout ces derniers temps. Je ferai simplement une mise en garde: n'allez pas claquer la porte parce que c'est la chose la plus facile à faire d'un point de vue politique. Personnellement, je veux voir des institutions financières canadiennes qui sont fortes, qui sont capables de concurrencer les meilleurs dans le monde. La tendance mondiale en faveur du libre-échange et de la libre circulation du capital est telle qu'il faut que les institutions financières canadiennes deviennent suffisamment solides, pour ce qui est de la taille du capital et du savoir-faire technologique, pour concurrencer des colosses étrangers.

Des grandes institutions financières fusionnent partout dans le monde industrialisé. À mon avis, nous ne pourrions nous permettre de rester là à ne rien faire pendant que nos institutions financières sont réduites à l'insignifiance, n'ayant plus l'influence ou la vigueur nécessaire pour protéger nos intérêts nationaux.

Je crois que le véritable enjeu, pour le Bureau de la concurrence du Canada et pour les autorités antitrust chargées d'étudier le processus de fusion des banques, c'est de veiller à la survie d'une concurrence nationale efficace pour protéger les intérêts des Canadiens ordinaires et des petites entreprises, et de veiller à l'accessibilité des services financiers dans les petites localités.

Cela est surtout attribuable à des raisons de marketing, mais je me réjouis tout de même de constater que les institutions financières deviennent sensibles aux néo-Canadiens de la communauté chinoise, en leur offrant une multitude de services en cantonais et en mandarin, de même qu'en anglais.

Sur une note personnelle, je signalerai que de nombreuses institutions financières canadiennes m'ont prêté main-forte dans mes diverses oeuvres de bienfaisance. En particulier, la Banque de Montréal nous a apporté une aide des plus utiles et une contribution indispensable à la campagne «Sauvons Elizabeth» pour le recrutement de donneurs de moelle osseuse compatibles, les secours durant la famine en Corée du Nord et le Yee Hong Centre for Geriatric Care.

Très souvent, les banques contournent les règles pour aider les gens dans les causes humanitaires. Cela ne me gêne pas de prendre parti pour la justice, même si ce n'est peut-être pas politiquement sage de le dire.

Nombre des autres institutions financières, et notamment Canada Trust, dont je suis un administrateur, soutiennent fortement la communauté chinoise et un grand nombre de nos oeuvres de bienfaisance.

Cela vaut la peine de le signaler, tout de même: la Banque de Montréal et la Banque Royale ont promis de donner 250 millions de dollars au cours des cinq prochaines années à des oeuvres de bienfaisance dans tout le Canada. C'est une grande augmentation, par rapport aux quelque 30 millions de dollars qu'elles donnent les deux, ensemble, aujourd'hui.

While both banks have been very good to many Chinese charitable causes, I cannot tell you how important that additional support would be to us.

I am willing to answer any questions that you may have.

Senator Callbeck: Dr. Wong, you spoke of the financial institutions becoming more sensitive to Chinese people.

Are there any recommendations that you would like to see added to the MacKay report?

Dr. Wong: In the Chinese community, I think it is primarily, as I said, our marketing needs, because it is a huge community and we have had many new Canadians arriving in the last 10, 15 years. I believe Canadian financial institutions will continue to offer to do business with new Canadians in the appropriate languages.

Senator Austin: Dr. Wong, you are saying that, from your point of view, the Canadian financial community has offered strong and market-sensitive support to the Chinese community in Canada?

Dr. Wong: And to the many charitable causes in which we are involved.

Senator Austin: You are not in any way criticizing the competitiveness or the service that the banks have provided?

Dr. Wong: No, not at all. Indeed they are very good competitors and I encourage that.

On the board of Canada Trust, I was primarily working to promote these kinds of marketing techniques, and I am glad to see there are many financial institutions doing so as well.

Senator Austin: Broadly speaking, are you saying that Canada Trust and the six major banks are equally appropriate and sufficiently competitive for the Chinese community's business needs?

Dr. Wong: Yes, indeed.

The Deputy Chairman: Thank you very much, Dr. Wong.
The committee adjourned.

Si les deux banques ont très bien défendu nombre d'oeuvres de bienfaisance chinoises, je ne saurais trop insister sur l'importance du soutien additionnel qui nous sera donné.

Je suis prêt à répondre à toute question que vous voudrez bien me poser.

Le sénateur Callbeck: Docteur Wong, vous avez parlé du fait que les institutions financières deviennent plus sensibles aux Chinois.

Y a-t-il des recommandations que vous aimeriez faire ajouter au rapport MacKay?

Le Dr Wong: Dans la communauté chinoise, je crois que c'est surtout, comme je l'ai dit, des besoins de marketing qui se font sentir, car il y a cette énorme communauté, et nous avons accueilli un grand nombre de néo-Canadiens ces dix ou quinze dernières années. Je crois que les institutions financières canadiennes vont continuer à vouloir traiter avec les néo-Canadiens dans les langues appropriées.

Le sénateur Austin: Docteur Wong, Vous dites que, de votre point de vue, les milieux financiers canadiens offrent un soutien solide et sensible au marché à la communauté chinoise au Canada. Est-ce bien cela?

Le Dr Wong: Et aux nombreuses oeuvres de bienfaisance dans lesquelles je suis engagé.

Le sénateur Austin: Vous ne critiquez d'aucune façon la compétitivité des banques ou le service qu'elles fournissent?

Le Dr Wong: Non, pas du tout. De fait, ce sont d'excellents concurrents, et j'encourage cela.

Au conseil d'administration chez Canada Trust, je m'appliquais surtout à promouvoir ce genre de technique de marketing, et je suis heureux de constater que nombre d'institutions financières font de même.

Le sénateur Austin: En termes généraux, dites-vous que Canada Trust et les six grandes banques sont tous également munis et suffisamment concurrentiels pour répondre aux besoins de la communauté chinoise en ce qui concerne les affaires?

Le Dr Wong: Oui, justement.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Wong.

La séance est levée.

From the Canadian Imperial Bank of Commerce:

Mr. Al Flood, Chairman and Chief Executive Officer; and
Mr. Holger Kluge, President of Commercial Banking.

From the Deutsche Bank Canada:

Mr. Nicholas Zelenczuk, President and Chief Executive Officer; and

Ms Michele McCarthy, Chief Legal Officer and Corporate Secretary.

As an individual:

Dr. Joseph Wong.

De la Banque canadienne impériale de commerce:

M. Al Flood, président et chef de la direction; et

M. Holger Kluge, président des services bancaires commerciaux.

De la Deutsche Bank:

M. Nicholas Zelenczuk, président et chef de la direction; et

Mme Michele McCarthy, directrice générale des services juridiques et secrétaire générale.

À titre personnel:

Dr. Joseph Wong.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Public Works and Government Services Canada —
Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada —
Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

Morning Session

From the Association of Schedule II Banks:

- Mr. Gennaro Stammati, President and Chief Executive Officer, Banca Commerciale Italiana of Canada;
Mr. Harvey S. Naglie, President and Chief Executive Officer, Bankers Trust;
Mr. Theo J. Bark, President and Chief Executive Officer, ABN-AMRO Bank Canada;
Mr. William Randle, Assistant General Counsel and Foreign Bank Secretary, Canadian Bankers Association; and

Mr. Jeffrey S. Graham, Borden & Elliot.

From the Trust Companies Association of Canada:

- Mr. Gerald Soloway, Chairman, Trust Companies Association of Canada and Chairman, President and Chief Executive Officer, Home Savings & Loan Corporation;
Mr. Warren Hannay, President and Chief Executive Officer, Peace Hills Trust;
Mr. Glen King, Vice-President and Chief Financial Officer, Fortis Trust; and
Mr. Joseph Chertkow, Director, Legislation and Policy, Trust Companies Association of Canada.

From First Annapolis Consulting:

Mr. Frederick A. White, President.

As an individual:

Mr. Michael Mackenzie.

Afternoon Session

From the Office of the Superintendent of Financial Institutions:

- Mr. John Palmer, Superintendent; and
Mr. Nick Le Pan, Deputy Superintendent, Supervision.

Séance de l'avant-midi

De l'Association of Schedule II Banks:

- M. Gennaro Stammati, président et chef de la direction, Banca Commerciale Italiana du Canada;
M. Harvey S. Naglie, président et chef de la direction, Bankers Trust;
M. Theo J. Bark, président et chef de la direction, ABN-AMRO Bank Canada;
M. William Randle, Avocat-général adjoint et secrétaire des banques étrangères, Association des banquiers canadiens; et
M. Jeffrey S. Graham, Borden & Elliot.

De Trust Companies Association of Canada:

- M. Gerald Soloway, président, Trust Companies Association of Canada et président du Conseil, président et chef de la direction, Home Savings & Loan Corporation;
M. Warren Hannay, président et chef de la direction, Peace Hills Trust;
M. Glen King, vice-président et chef des Finances, Fortis Trust; et
M. Joseph Chertkow, directeur, législation et politiques, Trust Companies Association of Canada.

De First Annapolis Consulting:

M. Frederick A. White, président.

À titre individuel:

M. Michael Mackenzie.

Séance de l'après-midi

Du Bureau du surintendant des institutions financières:

- M. John Palmer, surintendant; et
M. Nick Le Pan, surintendant adjoint, Supervision.

(Continued on previous page)

(Suite à la page précédente)



First Session
Thirty-sixth Parliament, 1997-98

Première session de la
trente-sixième législature, 1997-1998

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banking, Trade and Commerce

Banques et du commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Toronto, Wednesday, November 4, 1998 (morning)
Toronto, Wednesday, November 4, 1998 (afternoon)

Toronto le mercredi 4 novembre 1998 (avant-midi)
Toronto, le mercredi 4 novembre 1998 (après-midi)

Issue No. 38

Fascicule n° 38

Fifty-fifth and fifty-sixth meetings on:
Examination of the present state of the financial
system in Canada (Task Force on the Future
of the Canadian Financial Services Sector)

**Cinquante-cinquième et cinquante-sixième
réunions concernant:**
L'examen de l'état du système financier canadien
(Groupe de travail sur l'avenir du secteur
des services financiers canadien)

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable David Tkachuk, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus
Austin, P.C.
Callbeck

* Graham, P.C.
(or Carstairs)
Hervieux-Payette, P.C.
Kelleher, P.C.

* *Ex Officio Members*
(Quorum 4)

Kenny
Kolber
Kroft
* Lynch-Staunton
(or Kinsella (acting))
Meighen
Oliver

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable David Tkachuk

et

Les honorables sénateurs:

Angus
Austin, c.p.
Callbeck
* Graham, c.p.
(ou Carstairs)
Hervieux-Payette, c.p.
Kelleher, c.p.

* *Membres d'office*
(Quorum 4)

Kenny
Kolber
Kroft
* Lynch-Staunton
(ou Kinsella (suppléant))
Meighen
Oliver

MINUTES OF PROCEEDINGS

TORONTO, Wednesday, November 4, 1998

(75)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. in the Royal Sutton Ballroom, Sutton Place Hotel, Toronto, the Chair, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Hervieux-Payette, Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen, Oliver, and Tkachuk. (9)

Other senator present: The Honourable Senator Poy.

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament, Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From The Mutual Group:

Mr. Robert Astley, Chief Executive Officer; and

Mr. Frank Bomben, Government Relations Manager.

From the Canadian Association of Financial Institutions in Insurance:

Mr. H. Dunbar Russel, President and Chief Executive Officer, Toronto Dominion Life Insurance Company;

Mr. Bernard Dorval, Executive Vice-President, Canada Trust; and

Mr. Isaac Sananes, Chief Executive Officer, Canadian Premier Life Insurance Company.

From Manulife and Canadian Life and Health Insurance Association:

Mr. Dominic D'Alessandro, President and Chief Executive Officer, Manulife Financial; and

Mr. Mark Daniels, President, Canadian Life and Health Insurance Association Inc.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the Committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Mr. Astley made an opening statement and then, along with Mr. Bomben, answered questions.

Mr. Russel made an opening statement and, with Messrs. Dorval and Sananes, then answered questions.

Mr. D'Alessandro made an opening statement and then, along with Mr. Daniels, answered questions.

At 12:30 p.m. the committee adjourned to the call of the Chair.

PROCÈS-VERBAL

TORONTO, le mercredi 4 novembre 1998

(75)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 9 heures, dans la Royal Sutton Ballroom de l'hôtel Sutton Place, à Toronto, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Hervieux-Payette, Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen, Oliver et Tkachuk. (9)

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Poy.

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement, M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

Du Groupe La Mutuelle:

M. Robert Astley, président-directeur général; et

M. Frank Bomben, directeur des relations gouvernementales.

De l'Association canadienne des institutions financières en assurances:

M. H. Dunbar Russel, président-directeur général, Toronto Dominion Life Insurance Company;

M. Bernard Dorval, vice-président exécutif, Canada Trust; et

M. Isaac Sananes, directeur général, Canadian Premier Life Insurance.

De Manuvie et de l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes:

M. Dominic D'Alessandro, président et président-directeur général, Manuvie; et

M. Mark Daniels, président, Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit l'examen de la situation actuelle du régime financier du Canada et, en particulier, l'étude du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (*Voir le texte complet de l'ordre de renvoi dans le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

M. Astley fait une déclaration et, avec l'aide de M. Bomben, répond aux questions.

M. Russel fait une déclaration et, avec l'aide de MM. Dorval et Sananes, répond aux questions.

M. D'Alessandro fait une déclaration et, avec l'aide de M. Daniels, répond aux questions.

À 12 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTEST:

TORONTO, Wednesday, November 4, 1998

(76)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 1:00 p.m. in the Royal Sutton Ballroom, Sutton Place Hotel, Toronto, the Chair, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Kelcher, P.C., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen and Tkachuk. (6)

Other senator present: The Honourable Senator Poy.

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament, Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Canadian Association of Retired Persons:

Ms Lillian Morgenthau, President;

Dr. Bill Gleberzon, Associate Executive Director; and

Ms Judith Cuttler, Director of Public Relations.

From Newcourt:

Mr. David F. Banks, Executive Chairman; and

Mr. John Sadler, Executive Vice-President, Corporate Affairs.

From the Canadian Institute of Actuaries:

Mr. Stuart Wason, President-Elect;

Ms Hélène Pouliot, Councillor; and

Mr. Allan Brender, Member, Task Force on Insurance Legislation.

From BDO Dunwoody Chartered Accountants:

Mr. Glenn C. Agro, Senior Partner.

From Dundee Bancorp Inc.:

Mr. Ned Goodman, Chairman, President and Chief Executive Officer, Dundee Bancorp Inc.; and

Mr. Donald K. Charter, Chairman, President and Chief Executive Officer, Dundee Securities Corporation.

From Calmeadow:

Mr. Martin Connell, President.

From Heraclitus Corp.:

Mr. Howard M. Greenspan, President.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the Committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the

ATTESTÉ:

TORONTO, le mercredi 4 novembre 1998

(76)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 13 heures, à Toronto, dans la salle Royal Sutton Ballroom du Sutton Place Hotel, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Kelcher, c.p., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen et Tkachuk. (6)

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Poy.

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement, M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie et Mme Margaret Smith, attachée de recherche de la Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De l'Association canadienne des personnes retraitées:

Mme Lillian Morgenthau, présidente;

M. Bill Gleberzon, directeur exécutif associé; et

Mme Judith Cuttler, directrice des Relations publiques.

De Newcourt:

M. David F. Banks, président exécutif; et

M. John Sadler, vice-président exécutif, Exploitation.

De l'Institut canadien des actuaires:

M. Stuart Watson, président élu;

Mme Hélène Pouliot, conseillère; et

M. Allan Brender, membre, Groupe de travail sur la législation relative aux assurances.

De BDO Dunwoody Comptables agréés:

M. Glenn C. Agro, associé principal.

De Dundee Bancorp Inc.:

M. Ned Goodman, président du conseil, président-directeur général, Dundee Bancorp Inc.; et

M. Donald K. Charter, président-directeur général, Dundee Securities Corporation.

De Calmeadow:

M. Martin Connell, président.

De Heraclitus Corp.:

M. Howard M. Greenspan, président.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité reprend son examen de l'état du système financier canadien et plus particulièrement du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers

Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Ms Morgenthau made an opening statement and then answered questions.

Mr. Banks made an opening statement and then, along with Mr. Sadler, answered questions.

Mr. Wason made an opening statement and then, along with Ms Pouliot and Mr. Brender, answered questions.

Mr. Agro made an opening statement and then answered questions.

Mr. Goodman made an opening statement and then answered questions.

Mr. Connell made an opening statement and then answered questions.

Mr. Greenspan made an opening statement and then answered questions.

At 5:30 p.m. the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

canadien. (*Pour le texte intégral de l'ordre de renvoi, voir le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

Mme Morgenthau fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

M. Banks fait une déclaration et répond ensuite aux questions avec l'aide de M. Sadler.

M. Wason fait une déclaration et répond ensuite aux questions avec l'aide de Mme Pouliot et de M. Brender.

M. Agro fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

M. Goodman fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

M. Connell fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

M. Greenspan fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

À 17 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Gary Levy

Clerk of the Committee

EVIDENCE

TORONTO, Wednesday, November 4, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Senators, our first witnesses this morning are from the Mutual Group, Mutual Life Insurance Company, specifically Mr. Bob Astley, who is the CEO.

I am delighted to have you here, sir. You have appeared before the committee many times in the past. I see that you have given us an opening statement. Will you please proceed with your opening statement, and then we will be delighted to ask you questions.

Mr. Robert Astley, President and Chief Executive Officer, Mutual Life of Canada: It is a real pleasure to be here this morning. With me today is Frank Bomben, manager of government relations at Mutual.

I will make an opening statement that will précis our submission and may help to focus the discussion and generate some questions.

I will start by noting that Mutual supported the creation of this task force as an effective means to scope out the framework for the future of the Canadian financial services sector. We have indeed participated in the consultation process, submitted briefs to the MacKay task force, and met privately on a couple of occasions.

In general, Mutual supports the focus of the report, and we endorse the four themes around which the 124 recommendations are grouped. Today I will speak briefly about a number of issues in two categories covered in these recommendations.

First, I will comment on five recommendations that we believe should be acted on immediately, and in the second category, I will comment on two specific areas that require further examination and consultation. So let me move on to touch briefly on those five issues that, in the view of the Mutual Group, call for immediate action.

The first is demutualization. We noted with great pleasure that the MacKay task force enthusiastically endorsed the demutualization of the four large Canadian mutual companies; that is, the conversion to stock company status.

Mutual was the first of the four large mutuals to announce its intention to seek policyholder approval for this historic step, and we are ready to proceed with a process that will unlock the ownership value in the company for some 900,000 Canadians.

TÉMOIGNAGES

TORONTO, le mercredi 4 novembre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 9 heures pour examiner la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Sénateurs, nos premiers témoins ce matin représentent le Groupe La Mutuelle, Mutual Life Insurance Company, et nous allons entendre plus précisément Bob Astley, son président-directeur général.

Je suis très heureux de vous accueillir parmi nous. Vous avez déjà comparu à maintes reprises devant notre comité. Je vois que vous avez distribué un mémoire. Je vous demanderais de nous présenter votre exposé, après quoi nous nous ferons un plaisir de vous poser quelques questions.

M. Robert Astley, président-directeur général, La Mutuelle du Canada: C'est un grand plaisir pour moi d'être ici ce matin. J'ai à mes côtés Frank Bomben, directeur des relations gouvernementales à La Mutuelle.

Je vais commencer par faire un exposé qui va préciser les termes de notre intervention et contribuera éventuellement à orienter la discussion et à susciter un certain nombre de questions.

Je commencerai par relever que La Mutuelle a appuyé la formation de ce groupe de travail en qui elle voyait un moyen efficace de cerner le cadre qui viendrait régir l'avenir du secteur des services financiers canadiens. Nous avons en fait participé au processus de consultation, remis des mémoires au groupe de travail MacKay et rencontré en privé ses membres à deux reprises.

En règle générale, La Mutuelle est satisfaite de l'orientation du rapport et approuve les quatre thèmes autour desquels se regroupent les 124 recommandations qui y sont formulées. Aujourd'hui, je voudrais parler brièvement de certaines questions dont traitent ces recommandations.

Je vais tout d'abord m'entretenir des cinq recommandations qui devraient être mises à exécution immédiatement et ensuite de deux autres points précis qui nécessitent une étude et des discussions plus approfondies. Examinons donc rapidement pour commencer les cinq questions qui, de l'avis du Groupe La Mutuelle, exigent des mesures immédiates.

La première d'entre elles est la démutualisation. Nous avons eu l'immense plaisir de constater que le groupe de travail MacKay a résolument appuyé la démutualisation des quatre grandes mutuelles canadiennes d'assurance-vie de manière à en faire des sociétés par actions.

La Mutuelle a été la première mutuelle d'assurance-vie d'importance à faire part de son intention de demander à ses titulaires d'assurance-vie d'entériner cette démarche historique, et nous sommes prêts à répartir la propriété de la société parmi nos 900 000 titulaires de polices canadiens.

I should mention that, somewhat unique to Mutual, 99 per cent of the eligible policyholders are Canadian residents, and the balance purchased their participating insurance at a time when they were in Canada, but may have since moved outside of the country.

Mutual Group and the three other large mutuals have worked cooperatively with the federal government to help create a functioning framework, and as you know, draft regulations were issued in August. Since then, Mutual has consulted widely with policyholders to educate them about the demutualization process and to address many concerns.

We have responded to letters and have used toll-free telephone lines. We established an interactive web site and conducted 12 policyholder meetings across the country over a two-week period. We also commissioned Angus Reid to do both qualitative and quantitative policyholder research. The highlights of that research are attached to our submission, and we have provided detailed copies to OSFI.

We believe it is urgent that the government release the final regulations and make the minor legislative amendments that are required to facilitate this process. This can and should be done before the end of 1998.

Moving on to the second issue in this first category of those recommendations that call for immediate action, and that is the question of ownership regimes. In general, we support the new ownership regime proposed for financial institutions, including the relaxation of the 10 per cent rule for widely held companies to the 20 per cent permissive rule and a common regime for all financial institutions based on size of equity.

We agree that demutualized insurers need to be free from both takeover bids and amalgamation overtures during a short, three-year transition period. That recommendation from MacKay was broadly consistent with the draft regulations released in August. However, there is one important nuance in the recommendations with which we disagree, and that is the recommendation from MacKay to allow voluntary amalgamation transactions during this transition period.

In practice, we believe that amalgamation overtures can be as coercive as hostile takeover bids. Demutualized companies need to be free for a short period from having to defend themselves, and we believe the proposed three years is appropriate.

The third topic relates to capital taxes on financial institutions. We strongly endorse the recommendation that capital taxes on financial institutions be eliminated. Financial institutions account

Je dois signaler que la situation de La Mutuelle est tout à fait particulière en ce sens que 99 p. 100 des titulaires admissibles de polices d'assurance sont des résidents canadiens et que les autres ont souscrit leur assurance participative à une époque où ils résidaient au Canada, étant partis éventuellement à l'étranger depuis.

Le Groupe La Mutuelle et les trois autres grandes mutuelles d'assurance-vie ont travaillé en collaboration avec le gouvernement fédéral pour contribuer à définir un cadre de travail ce qui a amené, comme vous le savez, la publication d'un projet de règlement en août. Depuis lors, La Mutuelle a tenu des consultations générales auprès de ses titulaires de polices pour les renseigner sur la démutualisation et pour répondre à nombre de préoccupations.

Nous avons répondu aux lettres et installé des lignes téléphoniques sans frais. Nous avons mis sur pied un site Web interactif et tenu 12 réunions à travers le pays, sur une période de deux semaines, à l'intention des titulaires de polices. Nous avons aussi demandé à la firme Angus Reid de faire une recherche à la fois qualitative et quantitative sur les titulaires de polices. Un sommaire des résultats de cette recherche est annexé à notre mémoire et nous en avons fourni par ailleurs des copies détaillées au BSIF.

Nous considérons qu'il est urgent que le gouvernement publie la réglementation finale et procède aux modifications législatives mineures qui sont nécessaires pour accélérer cette procédure. Cela peut et devrait être fait avant la fin de l'année 1998.

Passons maintenant à la deuxième recommandation relevant de la catégorie qui exige des mesures immédiates, en l'occurrence ce qui a trait aux régimes de propriété. De manière générale, nous appuyons le nouveau régime de propriété qui est proposé pour les institutions financières, notamment l'assouplissement de la règle des 10 p. 100 pour les sociétés dont les actions sont largement répandues dans le public, qui serait remplacée par une règle plus permissive de 20 p. 100, et l'adoption d'un régime commun pour toutes les institutions financières selon l'importance de leurs capitaux propres.

Nous sommes d'accord pour que les assureurs démutualisés soient à l'abri à la fois des prises de contrôle hostiles et des propositions de fusion pendant une courte période de transition de trois ans. En gros, cette position du rapport MacKay concorde avec le projet de règlement publié en août. Il y a cependant un élément important de cette recommandation sur lequel nous ne sommes pas d'accord, c'est la proposition d'autoriser les transactions volontaires de fusion au cours de cette période de transition.

Dans la pratique, nous considérons que les offres de fusion peuvent être aussi coercitives que les offres de prise de contrôle. Il faut que pendant une courte période les sociétés démutualisées n'aient pas à se défendre, et nous considérons que la période de trois ans qui est proposée convient.

Le troisième point concerne l'impôt sur le capital des institutions financières. Nous appuyons résolument la recommandation concernant l'abolition des taxes spéciales sur le

for 20 per cent of federal income and capital taxes, but for less than 6 per cent of total corporate profits.

As one little anecdote, Confederation Life, when it was in difficulty, indeed after it had gone into receivership, continued to pay capital taxes. That is an indication of how silly capital taxes can be for a company that is not earning a decent profit.

We believe that the current capital tax system increases the cost of products and services for consumers, and equally importantly, creates disincentives for companies to retain capital and increases the cost of raising new capital.

The fourth item I will speak to in this category is access to the Canadian Payments System, and I will be quite brief here.

We strongly endorse the recommendation to allow insurers to become members of the Canadian Payments System. This facility has been in the law since 1992, but the practical effect has been that insurers have been prevented from gaining full access by a variety of measures outside the framework of the Insurance Companies Act. We believe that it is important for all financial institutions to have access to the payments system in order to meet the growing needs of customers, particularly as electronic commerce becomes more and more prevalent.

Finally, Mr. Chairman, under this category of issues calling for early action, is that of consumer insurance plans.

We agree that CDIC and CompCorp should be put on an equal footing, because the current government guarantee provides customers of deposit-taking institutions with greater comfort and confidence. We urge the government to consider moving early on the two proposed models, and variations thereof, with the goal of choosing the most effective method.

Mr. Chairman, I will touch briefly on two other issues that we believe require further discussions or consultations before action is contemplated. The first of those is bank retailing of insurance.

The task force's recommendation to expand retail insurance powers and allow use of customer information files is premature. It will take some time for the positive impact of the proposed changes to CDIC and the payments system to be felt, and to provide some levelling of the playing field. Indeed, those are two of the considerable competitive inequities between insurers and deposit-takers, not to mention the sheer size and market concentration of the large deposit-taking institutions, particularly the banks.

capital des institutions financières. Les institutions financières paient 20 p. 100 de l'impôt fédéral sur le revenu et le capital des sociétés, alors qu'elles réalisent moins de 6 p. 100 des bénéfices des sociétés.

À titre d'illustration, la Confédération-Vie, lorsqu'elle s'est retrouvée en difficulté, et même après avoir été placée sous administration judiciaire, a continué à payer l'impôt sur le capital. Voilà qui montre à quel point l'imposition sur le capital peut être absurde pour une société qui ne parvient même pas à rentrer dans son argent.

Nous estimons que le régime actuel d'imposition du capital augmente le coût des produits et des services que paie le consommateur et, ce qui est tout aussi important, décourage les entreprises de se constituer un capital et augmente le coût de la levée de nouveaux fonds.

Le quatrième point que je vais évoquer très rapidement dans cette catégorie, c'est celui de l'accès au système de paiements.

Nous appuyons résolument la recommandation devant permettre aux assureurs de devenir membres du système de paiements canadien. Cette possibilité est déjà prévue en droit depuis 1992 mais, dans la pratique, on a empêché les assureurs d'y accéder pleinement en adoptant diverses mesures ne relevant pas du cadre de la Loi sur les sociétés d'assurances. Nous jugeons important que toutes les institutions financières aient accès au système de paiements pour pouvoir répondre aux besoins de plus en plus grands des consommateurs, notamment étant donné l'ampleur qu'a prise le commerce électronique.

Enfin, monsieur le président, il y a dans cette catégorie de recommandations qui exige que l'on intervienne rapidement, celle qui concerne les régimes d'assurance protégeant les consommateurs.

Nous sommes d'accord pour que la SADC et la SIAP soient mis sur un pied d'égalité parce que la garantie gouvernementale actuelle procure aux clients des institutions de dépôt un plus grand sentiment de sécurité et de confiance. Nous incitons fortement le gouvernement à intervenir rapidement au sujet des deux modèles proposés et de leurs variantes, de façon à pouvoir choisir la méthode la plus efficace.

Monsieur le président, j'aborderai maintenant rapidement deux autres questions qui, à notre avis, doivent être discutées davantage ou nécessitent d'autres consultations avant que l'on puisse prendre des mesures. La première d'entre elles est celle de la vente au détail d'assurances par l'intermédiaire des succursales bancaires.

La recommandation du groupe de travail d'étendre les pouvoirs de vente au détail d'assurances dans les succursales bancaires et de permettre l'accès aux fichiers des clients semble prématurée. Il faudra un certain temps pour que les effets positifs des changements que l'on se propose d'apporter à la SADC et au système des paiements se fassent sentir et pour que chacun soit davantage sur un pied d'égalité. En fait, ce sont là deux des grands avantages face à la concurrence qui séparent les assureurs des établissements de dépôt, sans parler de la simple taille et de la concentration sur le marché des grands établissements de dépôt, notamment les banques.

We strongly support the recommendation in MacKay that regimes for prohibition of coercive tied selling, preservation of privacy of information, and licensing of intermediaries, should be required before any changes to the current framework are contemplated.

Finally, on the broad theme of empowering consumers, we support the need for enhanced customer knowledge of financial services products and transactions, and for best practices with respect to disclosure, corporate citizenship, and accountability. However, we do not support further regulation and compliance measures to legislate behaviour in this area. The ones proposed are onerous, costly, and do not, I believe, serve the public interest.

Financial institutions guard their reputations with consumers very carefully, and in our opinion, self-regulation and collaboration with consumer groups is the best way to ensure compliance, preserve competition, and encourage innovation in the marketplace.

Mr. Chairman, I will conclude with the comment that Mutual is pleased with the focus of the MacKay report. It provides an excellent reference point and guide for the important public policy debate in which we are engaged. Canadians expect and desire a financial services sector that is competitive, innovative, secure, and responsive to their needs. We believe that the task force's recommendations are worthy of discussion, and of early action in the cases that I mentioned.

The Chairman: Thank you, Mr. Astley. I want to ask you one question that you have heard me ask before.

On the bottom of page 3 of your report, you state the industry's historical, classic position after the collapse of Confederation Life. This was not the industry's position a month before that collapse, but it is a statement that says that because CompCorp does not have access to government funds, there are, in your words, "competitive inequities." In fact, you go on to speak of "considerable competitive advantage in the marketplace" for deposit-taking institutions.

Ever since the industry started making those kinds of statements, I have been asking for proof. The responses I have received do not constitute proof, and I will describe them to you so we can take that issue off the table.

The CLHIA was kind enough to send me a survey that focused on one question that essentially asked people, "If you had an opportunity to buy a product guaranteed by the federal government or by a life insurance company, which would you buy?" Given the size of the federal government, if you offered people a choice between buying a refrigerator guaranteed by Maytag or one

Nous sommes résolument en faveur de la recommandation du rapport MacKay s'appliquant aux régimes proposés en ce qui concerne les ventes liées coercitives, la protection de la vie privée des clients et les conditions requises pour l'agrément des intermédiaires, qui devraient être mis en place avant de donner suite à tout changement recommandé aux règles actuelles.

Enfin, sur la question générale de l'accroissement des pouvoirs du consommateur, nous appuyons la nécessité de faire en sorte que les consommateurs soient mieux informés au sujet des opérations, des produits et des services financiers et que les sociétés se comportent en citoyens responsables, se montrent transparentes et agissent au mieux des intérêts des consommateurs. Toutefois, nous ne sommes pas en faveur de dispositions législatives venant renforcer la réglementation et les mesures répressives dans ce domaine. Les mesures proposées sont lourdes, elles coûtent cher et, à mon avis, elles ne répondent pas à l'intérêt public.

Les institutions financières prennent grand soin de maintenir leur réputation auprès des consommateurs et, à notre avis, pour faire respecter les règles établies, maintenir la concurrence et encourager l'innovation sur le marché, il est préférable de recourir à l'autoréglementation et à la collaboration avec les groupements de consommateurs.

Monsieur le président, je conclurai en disant que La Mutuelle est heureuse de l'orientation du rapport MacKay. Il nous procure à tous un excellent point de référence et un guide précieux pour l'important débat d'ordre public qui s'ensuivra. Les Canadiennes et les Canadiens souhaitent un secteur des services financiers concurrentiel, innovateur, sûr et adapté à leurs besoins. Nous considérons que les recommandations du rapport MacKay méritent d'être discutées et, dans les cas que j'ai mentionnés, demandent une intervention immédiate.

Le président: Merci, monsieur Astley. Je vais vous poser une question que vous m'avez déjà entendu poser.

Au bas de la page 3 de votre rapport, vous faites état de la position historique et classique de votre secteur après l'écroulement de la Confédération-Vie. Ce n'était pas la position de votre secteur un mois avant cet écroulement, mais l'on peut lire qu'étant donné que la SIAP n'a pas accès aux crédits du gouvernement il y a, c'est l'expression que vous employez, des «inégalités qui existent actuellement au plan concurrentiel». D'ailleurs, vous parlez ensuite d'un «avantage concurrentiel considérable sur le marché» en faveur des institutions de dépôt.

Depuis que les entreprises de votre secteur ont commencé à faire ce genre d'affirmation, je demande des preuves. Les réponses que l'on m'a faites ne constituent pas des preuves, et je vais les passer en revue avec vous pour que nous puissions nous débarrasser du problème.

L'ACCAP a bien voulu me faire parvenir un sondage dans lequel on a posé essentiellement la question suivante aux gens: «Si vous aviez le choix entre un produit garanti par le gouvernement fédéral et un produit garanti par une société d'assurance-vie, lequel des deux achèteriez-vous?» Étant donné la taille du gouvernement fédéral, si l'on donne le choix aux gens

guaranteed by the federal government, they would probably choose the federal government in that instance too.

That people prefer one plan over another says nothing about competitive advantage. Competitive advantage implies that customers are choosing one product over another on the basis of this competitive difference. Every time I have asked for proof of that, I have not received any, and indeed, all the evidence I have seen points the other way.

You will recall that when Confederation Life collapsed in August of 1994 amid dire predictions of what was going to happen next, the industry switched from hating government involvement to seeking it. It was an amazing change in the space of three months. Nevertheless, at the beginning of 1995, the insurance industry had exactly the same market share of RRSPs, GICs and other such products, as they did before the collapse.

I understand that the industry would like to gain access to the funds. That is a request. I do not understand the argument that there is really a competitive advantage, and I assume that that implies there is some proof. Do you have it? I promise I will not raise this with any other members of your industry, because I have done so with everybody, and did not get an answer. How do you defend your statement?

Mr. Astley: It is difficult to make a direct, causal link between consumer behaviour and a specific aspect of the product and services environment. However, it is our strong belief that, based on consumer attitudes, and the "halo effect" of CDIC coverage on banking, that there is a tendency on the part of consumers to gravitate towards those institutions, particularly for those who are risk averse and looking for absolute certainty.

Now, can I prove that by saying consumer "A" purchased a CDIC-insured product rather than an annuity product with somewhat similar characteristics? We do not have evidence that this is happening in "X" per cent of cases.

We do know of instances where corporate plan sponsors have specifically chosen to award group RRSP business to bank-related institutions and bank-related plans with CDIC insurance, rather than to broadly equivalent plans from insurance companies. There are a handful of those cases.

The Chairman: Are you suggesting that in those cases, the decision was made purely on the basis of the CDIC insurance?

Mr. Astley: Some of our member companies have been given that as the sole reason for choosing a plan sponsored by a financial institution with access to CDIC for its guaranteed-term investments.

entre l'achat d'un réfrigérateur garanti par Maytag ou d'un réfrigérateur garanti par le gouvernement fédéral, il est probable que dans ce cas aussi ils choisiront la garantie du gouvernement fédéral.

Ce n'est pas parce que les gens choisissent un régime plutôt qu'un autre qu'il y a un avantage concurrentiel. Il faut encore que ce choix ait justement été fait en raison de cet avantage concurrentiel. Chaque fois que j'ai demandé des preuves, on n'a pas réussi à m'en fournir et en fait tous les éléments de preuve dont je dispose semblent indiquer le contraire.

Souvenez-vous que lorsque la Confédération-Vie s'est effondrée en août 1994 alors que l'on faisait les diagnostics les plus sombres à son sujet, les entreprises du secteur qui jusque-là étaient résolument opposées à toute intervention du gouvernement se sont mises à la réclamer. C'est une véritable volte-face qui s'est produite en moins de trois mois. Il n'en reste pas moins qu'au début de l'année 1995, le secteur de l'assurance avait exactement la même part du marché des REER, des CPG et d'autres produits du même type qu'avant cet effondrement.

Je comprends bien que les entreprises du secteur souhaitent avoir accès à ces fonds. C'est une demande de leur part. Je ne vois pas pourquoi elles voudraient soutenir qu'il y a un avantage concurrentiel et je pars du principe qu'il faut pour cela qu'il y ait certains éléments de preuve. Les avez-vous? Je vous promets de ne plus soulever cet argument devant d'autres entreprises de votre secteur, parce que je l'ai déjà fait avec tout le monde et je n'ai pas obtenu de réponse. Comment justifiez-vous votre affirmation?

M. Astley: Il est difficile d'établir un lien de cause à effet direct entre le comportement des consommateurs et une composante précise d'un produit ou d'un service. Nous sommes cependant convaincus, en nous fondant sur le comportement des consommateurs et sur «l'effet d'éclairage» que donne la garantie de la SADC aux banques, que les consommateurs ont tendance à s'adresser de préférence à ces établissements, notamment ceux qui n'aiment pas prendre de risques et qui recherchent des garanties absolues.

Pour autant, vais-je pouvoir le prouver en affirmant que le consommateur «A» a acheté un produit assuré par la SADC de préférence à une rente d'assurance-vie possédant des caractéristiques similaires? Nous n'avons pas la preuve qu'il en est ainsi dans «X» p. 100 des cas.

Nous savons cependant que dans certains cas des responsables de régimes d'entreprise ont choisi expressément de confier des REER de groupe à des établissements affiliés aux banques et à des régimes liés aux banques, qui sont assurés par la SADC plutôt que de recourir au régime à peu près équivalent que gèrent les sociétés d'assurances. Les exemples ne manquent pas.

Le président: Soutenez-vous dans un tel cas que la décision a été prise purement en raison de l'assurance conférée par la SADC?

M. Astley: C'est l'unique raison que l'on a déjà donnée à certaines de nos sociétés membres pour justifier que l'on choisisse un régime administré par l'établissement financier ayant accès à la garantie de la SADC pour ses placements garantis à terme.

The Chairman: I think the answer is that the industry has a concern, but it is hard to prove. I will just make one other comment.

Of course, your proposal creates another, totally different, set of inequities, as I am sure you understand. It brings many other products, because they are sold by the insurance industry, under a government insurance plan. We will then receive requests from other parts of the financial services sector to also be included under government insurance, on the grounds that we have now created a new class of insured products sold by insurance companies that cannot be offered by others.

It may solve your problem, but I think it creates another, bigger problem. In any event, I think we ought to understand it.

Mr. Astley: May I make one additional comment, Mr. Chairman? You mentioned the "sea change" in attitudes that occurred at the time of the Confederation Life failure in August of 1994.

The Chairman: A sea change in industry opinion, not necessarily among consumers.

Mr. Astley: You are quite right. Going back in history, CompCorp was put in place in 1989, a relatively few short years prior to the failure of Confederation, and it was not then anticipated that there would be a call on the fund. There had been no insurance company failures in the history of the industry, and economic conditions at the time were quite good.

As you know, we headed into the worst real estate slump in the country's history in the early 1990s, and that was a major contributor to the failure of Confederation Life and two other small insurance companies.

We in the industry observed that because CompCorp had no access to the consolidated revenue fund and there was no government involvement, the federal government had less interest in working out a solution to the failure of Confederation Life. That was indeed an important part of the change in thinking, as were consumer perceptions.

The Chairman: Thank you.

Senator Austin: Mr Astley, would you support, and do you believe that the insurance industry would support, product-specific rather than institutionally based insurance. Would that make any difference to your view of the CompCorp-CDIC equation in the MacKay report?

Mr. Astley: In one sense, both CDIC and CompCorp coverage are already product-specific, in that only deposits with certain characteristics and up to certain limits are covered. In the case of CompCorp, annuities, life insurance, and disability payments within certain parameters are covered up to certain limits.

Le président: Je pense qu'il faut dire que votre secteur est préoccupé par la question, mais que c'est bien difficile à prouver. Je ferai cependant une autre observation.

Bien évidemment, votre proposition entraîne toute une série d'autres inégalités complètement différentes, je suis sûr que vous le comprenez. Bien d'autres produits, qui sont vendus par les sociétés d'assurances, vont alors être englobés dans le régime d'assurance du gouvernement. D'autres intervenants du secteur des services financiers vont alors venir nous demander d'être englobés dans le régime de garantie du gouvernement en alléguant que nous avons désormais créé une nouvelle catégorie de produits assurés vendus par les sociétés d'assurances et que d'autres ne peuvent pas offrir.

Votre problème en sera peut-être résolu, mais je pense qu'il va en créer d'autres, de plus grande ampleur. Je pense que vous devriez au moins le comprendre.

M. Astley: Puis-je faire une autre observation, monsieur le président? Vous avez parlé de la «volte-face» qui s'est produite lors de l'écroulement de la Confédération-Vie en août 1994.

Le président: Une volte-face pour ce qui est de l'opinion des entreprises du secteur et non pas de celle des consommateurs.

M. Astley: Vous avez tout à fait raison. Si l'on remonte dans le passé, la SIAP a été mise en place en 1989, relativement peu d'années avant l'écroulement de la Confédération-Vie, et l'on ne prévoyait pas à l'époque qu'il faudrait faire des appels de fonds. Il n'y avait eu aucune faillite de société d'assurances de toute l'histoire de ce secteur, et la conjoncture économique était très bonne à l'époque.

Vous n'ignorez pas que notre pays a enregistré le plus gros marasme immobilier de son histoire au début des années 90 et que ce fut là la principale raison de la chute de la Confédération-Vie et de deux autres petites sociétés d'assurances.

Notre secteur a constaté qu'étant donné que la SIAP n'avait pas accès aux crédits du Trésor public et qu'il n'y avait aucune participation gouvernementale, le gouvernement fédéral était moins intéressé à trouver une solution à la chute de la Confédération-Vie. Ce fut en fait l'une des grandes raisons pour laquelle nous avons changé d'avis, et c'est aussi ce qu'ont ressenti les consommateurs.

Le président: Je vous remercie.

Le sénateur Austin: Monsieur Astley, êtes-vous favorable, et pensez-vous que le secteur de l'assurance serait favorable, à une assurance qui dépendrait des produits et non pas des institutions? Est-ce que cela changerait à votre avis l'analyse qui est faite dans le rapport MacKay pour ce qui est des relations entre la SIAP et la SADC?

M. Astley: Dans une certaine mesure, les garanties offertes par la SADC et par la SIAP sont d'ores et déjà axées sur les produits étant donné que seuls les dépôts présentant une certaine caractéristique et jusqu'à un certain seuil sont couverts. Dans le cas de la SIAP, les rentes, l'assurance-vie et les paiements en cas d'incapacité qui correspondent à certains paramètres sont garantis jusqu'à un certain seuil.

In that sense, there is already some product redefinition. However, it is institutions that fail, and not product segments, so there is a need for one institution to be the primary organizer of either CDIC or CompCorp coverage.

For example, we could consider a system whereby only guaranteed-term annuities broadly similar to GICs would be covered, but not life insurance or disability insurance payments. However, it would be difficult, in the event of a failure, to arrange access to the consolidated revenue fund for that portion of the business only. It would raise some serious issues, because it is the institution as a whole that gets into difficulties.

Senator Meighen: I want to ask a question or two about demutualization.

Where are you at with demutualization? Since draft regulations have been issued, do you know if there is any impediment to going ahead in 1998, which you say is important?

Mr. Astley: That is my understanding. Conversations among the industry and the Department of Finance and OSFI officials indicated that there were a few minor technical changes needed in the regulations. Those have been proposed and discussed, and I believe essentially accepted by the Department of Finance. There are no substantive policy issues that I am aware of to hold this up.

I think that in five years, when we look back at the history of financial services in Canada compared to other regimes, we will say that demutualization in Canada is the best in the world, based on the current set of regulations.

It offers a very high level of consumer protection. It avoids any of the criticisms of improper dealing raised in other countries, and I am sure that Canada will be proud of the work of the four insurance companies under the regime put in place by the federal government. From my point of view, there are no substantive issues to cause further delays in moving ahead through the normal legislative and regulatory process.

Senator Meighen: Is there not though the possibility of a roadblock being placed in the way of demutualization by somebody outside our control? I understand the Michigan regulator has raised some concerns about the process. Do you know if those concerns have been satisfied?

Mr. Astley: I know that there have been quite frequent discussions among the Department of Finance and OSFI and Michigan. I believe those issues are capable of, and are indeed nearing, resolution. Based on the information I have, I expect that the Michigan concerns will be resolved in the very near future.

Senator Meighen: Until they are resolved, is it practical to go ahead with demutualization?

De ce point de vue, il y a déjà une certaine redéfinition des produits. Toutefois, c'est une institution qui fait faillite et non pas des secteurs de produits, de sorte qu'il faut qu'il n'y ait qu'un seul établissement qui soit le premier garant de la protection offerte aussi bien par la SADC que par la SIAP.

Ainsi, on pourrait envisager un système ne garantissant que les rentes garanties à terme qui s'apparentent de manière générale aux CPG et non pas les versements d'assurance-vie ou d'assurance-invalidité. Il serait cependant difficile, en cas de faillite, de n'avoir accès au Trésor public que pour cette partie des activités. Cela soulèverait des questions épineuses parce que c'est l'institution tout entière qui se retrouve en difficulté.

Le sénateur Meighen: J'ai une question ou deux à vous poser au sujet de la démutualisation.

Où en êtes-vous au sujet de la démutualisation? Depuis la publication du projet de règlement, savez-vous s'il y a des obstacles qui vous ont empêché de progresser en 1998, alors que vous nous dites qu'il est important d'agir?

M. Astley: C'est ce que j'ai compris. Il est ressorti des conversations entre les entreprises du secteur, le ministère des Finances et les responsables du BSIF qu'il reste à apporter quelques modifications techniques mineures au règlement. Ces modifications ont été proposées, elles ont fait l'objet de discussions, et je crois que pour l'essentiel elles ont été acceptées par le ministère des Finances. À ma connaissance, rien ne s'y oppose vraiment compte tenu des politiques en place.

Je pense que dans cinq ans, lorsque nous reviendrons sur l'évolution historique des services financiers au Canada comparativement à celle d'autres régimes, nous pourrions dire que la démutualisation au Canada est la meilleure au monde, si l'on en juge par la réglementation actuelle.

Elle offre un bon niveau de protection aux consommateurs. Elle évite toutes les critiques qui font état d'un traitement inapproprié dans d'autres pays et je suis sûr que le Canada pourra se féliciter du travail accompli par les quatre sociétés d'assurances dans le cadre du régime mis en place par le gouvernement fédéral. À mon avis, il n'y a aucun problème de fond qui serait susceptible de retarder cette mise en place dans le cadre normal de la procédure législative et réglementaire qui est prévue.

Le sénateur Meighen: N'est-il pas possible qu'un obstacle soit placé sur la voie de la démutualisation par un intervenant qui ne relève pas de notre contrôle? Je crois comprendre que le responsable de la réglementation du Michigan a émis quelques réserves au sujet de cette procédure. Savez-vous si l'on a tenu compte de ces réserves?

M. Astley: Je sais qu'il y a eu des discussions assez suivies entre le ministère des Finances, le BSIF et le Michigan. Je pense que ces questions peuvent être résolues et que l'on est d'ailleurs en train de le faire. Selon les renseignements dont je dispose, je m'attends à ce que les inquiétudes du Michigan soient apaisées très prochainement.

Le sénateur Meighen: Tant que ces questions ne sont pas résolues, est-il pratique de poursuivre la démutualisation?

Mr. Astley: Mutual Life of Canada is in a somewhat unique position. As I mentioned earlier, all our eligible policyholders are or were Canadian residents and their coverage was purchased under Canadian law. All of our U.S. business is carried out by subsidiaries, so in our case, that kind of dispute would not be a factor.

However, I know there is a desire to have a comprehensive set of regulations that will apply to all, and I believe it is very important to resolve the issues that Michigan has raised. I have seen the letter from the Michigan commissioner, and he was raising preliminary issues, not making a definitive statement. I believe that those issues will be dealt with in a way that is quite satisfactory both to Michigan and to Canadian officials.

Senator Meighen: Assuming that demutualization is completed by the end of this year, you have stated that your company is in favour of that three-year transition period during which there should be no friendly or unfriendly takeovers permitted.

You said that friendly takeovers can sometimes be as coercive as unfriendly ones. Will you expand on that, and also touch on the fact that Manulife's position, I think, is slightly different from yours, in that they have said yes to friendly takeovers but no to unfriendly ones during the three-year period.

Finally, do not your policyholders get the short end of the stick, in that presumably a takeover provides for a higher price for the shares of the policyholders, or the shareholders, as they will become?

Mr. Astley: Please remind me if I do not cover all those aspects.

I have argued that the three-year period should prohibit both friendly and unfriendly takeover offers, and "friendly transactions," because a supposedly friendly transaction can put the directors in a very difficult position. Even though transactions would have to be friendly in theory, a proposal to make a public offer for all shares at "X" premium could be put in front of the directors privately. Depending on the state of the markets at that time, and whether or not there was recognition of the potential value of the company as it was moving to establish itself, the directors could be put in an extremely difficult position. They would be consulting all the best lawyers to find out what their personal liability was in that circumstance.

I think that the distinction between friendly and unfriendly is not borne out in practice, and that is why we hold the view I expressed. From the beginning, we at Mutual have said we do not believe that the policyholders, who would become the shareholders, should be denied the opportunity for enhanced value of their shares through performance, alliances, or indeed takeover offers, in the fullness of time.

M. Astley: La Mutuelle du Canada est dans une situation assez exceptionnelle. Comme je vous l'ai indiqué précédemment, tous nos titulaires de polices admissibles sont soit résidents canadiens, soit des personnes qui ont souscrit une assurance en vertu de la loi canadienne. Toutes nos activités aux États-Unis sont exercées par des filiales et, dans notre cas, ce type de conflit ne se pose pas.

Je sais toutefois que l'on souhaite pouvoir disposer d'une réglementation globale qui s'applique à tout le monde et je pense qu'il est très important de résoudre les questions qu'a soulevées le Michigan. J'ai lu la lettre envoyée par le commissaire du Michigan dans laquelle ce dernier soulevait un certain nombre de questions préalables sans prendre de décision définitive. Je pense que ces questions seront résolues d'une manière qui donnera toute satisfaction aux responsables du Michigan comme à ceux du Canada.

Le sénateur Meighen: En supposant que la démutualisation se fasse avant la fin de l'année, vous avez indiqué que votre société était en faveur d'une période de transition de trois ans pendant laquelle aucune prise de contrôle, amicale ou non, ne serait permise.

Vous avez mentionné que les prises de contrôle amicales peuvent être parfois aussi coercitives que celles qui ne le sont pas. Pourriez-vous nous en dire un peu plus et commenter par ailleurs la position prise par Manuvie qui est, je crois, légèrement différente de la vôtre, en ce sens qu'elle est favorable, au cours de cette période de trois ans, aux prises de contrôle amicales mais non pas aux autres.

Enfin, est-ce que vos actionnaires ne sont pas lésés dans ce cas, puisqu'on peut penser qu'une prise de contrôle augmente le prix des actions des titulaires de polices, ou des actionnaires, puisque c'est ce qu'ils deviendront?

M. Astley: Si j'oublie quelque chose, ne manquez pas de me le signaler.

J'ai soutenu qu'au cours de cette période de trois ans il convenait d'interdire aussi bien les prises de contrôle amicales que celles qui ne l'étaient pas parce qu'une opération censée être amicale peut placer les administrateurs dans une situation très difficile. Même si en théorie l'opération serait amicale, on peut très bien envisager qu'une proposition d'offre publique d'achat de toutes les actions comportant une plus-value d'un certain montant soit faite en privé aux administrateurs. Selon la situation des marchés au moment considéré et selon que l'on tient compte ou non du potentiel de la société au moment où elle est en train de se constituer, les administrateurs pourraient se retrouver dans une situation extrêmement difficile. Il leur faudrait consulter les meilleurs avocats pour savoir quelle est leur responsabilité personnelle dans ces circonstances.

Je pense que la distinction entre prise de contrôle amicale et inamicale ne joue pas dans la pratique et c'est pourquoi nous avons adopté ce point de vue. Dès le départ, nous avons considéré, à La Mutuelle, que nous n'étions pas d'accord pour que l'on refuse aux titulaires des polices, qui vont devenir des actionnaires, la possibilité de faire augmenter à terme le prix de leurs actions en tablant sur le rendement de leur entreprise, en faisant des alliances ou en fait en acceptant des offres de prise de contrôle.

In our view, three years is a reasonable period of time for the shares to reach full value, and for the company to get on its feet. That is why we have said, right from day one, that we believe that in the longer term, a converted mutual company should not be exempt from the normal rules of the market. As a management team, it is our obligation to create value for our new shareholders.

MacKay has essentially said that three years is the transition period. After that, the normal rules should apply to all financial institutions.

Senator Meighen: I have a question then on the payments system access, which you obviously strongly favour. How do you see it working out between different institutions?

For example, once you are in the payments system, will you be on exactly the same footing as everybody else, or do you see banks, for example, guaranteeing other banks and insurance companies guaranteeing other insurance companies?

Mr. Astley: In the first place, participants in the payments system must meet tests of soundness and prudential regulation. I believe both John Palmer from OSFI and Mackay have made that point. All insurance companies and banks are regulated by OSFI, and I think that is one safeguard for the security of the system.

If an insurance company is a participant in the payments system, as electronic transactions are being cleared, its obligations are commensurate with all its other obligations to policyholders and to debtors and so on.

These are some of the mechanisms to ensure that our financial institutions are well supervised and well regulated. I do not believe that principles of safety and soundness would require insurance companies to specifically guarantee all other insurance companies. It would be on an institution-by-institution basis in order to ensure that the payments system was not at undue risk.

Senator Tkachuk: Before I ask questions on bank retailing of insurance, I just want to point out that of the 131 life insurance companies operating in Canada, 45 are Canadian and 86 are foreign. The Canadian companies have \$208 billion in assets, and the foreign companies, \$24 billion.

We have already experienced a tirade from a bank chairman to the effect that I am, or other members of this committee are, supportive of U.S. companies over our Canadian banks. Bearing that in mind, I have had concerns about the selling of insurance through the banks. That is not because it creates competition for the insurance companies, who can look after themselves, but because of the issue of the privacy of information that banks have on customers. Also, I believe banks have a competitive advantage in casualty and life insurance products over your business.

À notre avis, il est raisonnable d'accorder un délai de trois ans pour que les actions atteignent leur pleine valeur et pour que la société prenne son rythme de croisière. C'est pourquoi nous avons déclaré, dès le premier jour, que nous considérons qu'à long terme, la société Mutuelle ainsi transformée ne devait pas être écartée de l'application normale des règles du marché. Notre équipe de direction a l'obligation d'augmenter la valeur des titres de nos nouveaux actionnaires.

Pour l'essentiel, il est dit dans le rapport MacKay qu'il y aura une période de transition de trois ans après quoi les règles normales viendront s'appliquer à toutes les institutions financières.

Le sénateur Meighen: J'ai maintenant une question à vous poser au sujet de l'accès au système de paiements, auquel vous êtes évidemment très favorable. Comment cela va-t-il se passer selon vous entre différents établissements?

Ainsi, lorsque vous aurez accès au système de paiements, allez-vous être placé exactement sur le même pied que tout le monde ou envisagez-vous par exemple que les banques garantissent les paiements des autres banques et les sociétés d'assurances celles des autres sociétés d'assurances?

M. Astley: Pour commencer, les participants au système de paiements doivent respecter les normes garanties et les règles de prudence établies. Je pense que John Palmer, du BSIF, ainsi que MacKay l'ont bien précisé. Toutes les sociétés d'assurances et toutes les banques sont réglementées par le BSIF, et je pense que c'est un moyen de protéger le système.

Si une société d'assurances participe au système de paiements, lorsque les opérations électroniques sont prises en charge par le système de compensation, ses obligations sont à la hauteur de toutes celles qu'elle a envers les titulaires de polices, les créanciers, etc.

Ce sont là quelques-uns des mécanismes qui nous garantissent que nos institutions financières sont bien supervisées et bien réglementées. Je ne pense pas qu'au nom de la sécurité et de la santé financière des entreprises, nous devions exiger que les sociétés d'assurances garantissent expressément toutes les autres sociétés d'assurances. Tout se fera à l'échelle de chaque établissement de façon à pouvoir garantir que le système de paiements ne court pas des risques indus.

Le sénateur Tkachuk: Avant de vous poser quelques questions sur la vente au détail d'assurance par les banques, je tiens à vous signaler que sur 131 sociétés d'assurance-vie qui exercent leurs activités au Canada, 45 sont canadiennes et 86 sont étrangères. Les sociétés canadiennes ont 208 milliards de dollars d'actif et les sociétés étrangères, 24 milliards de dollars.

J'ai déjà fait essayer une diatribe de la part d'un président de banque m'accusant, moi et d'autres membres de ce comité, de favoriser les sociétés des États-Unis au détriment de nos banques canadiennes. Cela étant dit, je me suis inquiété au sujet de la vente d'assurance par les banques. Ce n'est pas parce que cela concurrence les sociétés d'assurances, qui savent se débrouiller, mais en raison de la confidentialité des renseignements dont disposent les banques sur leurs clients. Je considère aussi que les banques jouissent d'un avantage concurrentiel sur les entreprises de votre secteur dans le domaine des assurances multirisques.

Yesterday, the chairman of the Canadian Imperial Bank of Commerce said that life insurance companies are going to enter the banking business. He left the impression that this is going to be a positive, significant change, in that there are going to be all kinds of people in the banking business, and his bank will be just one of many.

From what you know of the industry, do you think your company will be in what would normally be considered core banking, taking deposits and making loans?

Mr. Astley: I do not expect that Mutual Life of Canada will be competing head on with the Canadian chartered banks in the core banking functions of chequing accounts, deposits, money transfers, and lending on the basis of funds flowing in and out of commercial accounts.

In business terms, I think that would be quite foolish, because the Canadian banks have a very, very strong position, and I do not believe that we could supplant them by going head-to-head.

However, all of the players in the financial services sector compete in what is broadly called "the wealth management business." Thus my company is involved in selling mutual funds, retirement annuities, and all forms of RRSPs, and we have a trust company subsidiary that sells guaranteed investment certificates.

We are already in the business of wealth accumulation for retirement or other purposes, and we see that as a growth opportunity. As far as access to the payments system is concerned, we want to be able to provide some of the services around wealth accumulation that customers may increasingly call for. In an age of electronic commerce and transfer of funds, all those activities are increasingly relevant to consumers.

It will probably soon be possible to disburse all health and dental claims payments electronically, directly to individuals or to their banks. We may be able to set up accounts within the insurance company on which customers will be able to draw, or from which they will divert premiums for other insurance contracts and so on.

That was a long answer, but I do not expect that we will go head-to-head in the core banking business of taking chequing deposits. As an insurance company, we are not allowed to take deposits, but we do want to be in the wealth management business.

Senator Tkachuk: The wealth management business was never a traditional banking activity. They got into it because of the competition for cash. They wanted deposits. Other people were selling RRSPs, and then they got into it.

Hier, le président de la Banque Canadienne Impériale de Commerce a déclaré que les sociétés d'assurance-vie allaient exercer des activités bancaires. Il a donné l'impression que ce serait là un changement positif et significatif, que toutes sortes d'entreprises allaient exercer des activités bancaires et que sa banque ne serait qu'une d'entre elles, parmi bien d'autres.

D'après ce que vous savez du secteur, pensez-vous que votre société va pouvoir exercer ce que l'on appelle des activités bancaires de base, accepter des dépôts et consentir des prêts?

M. Astley: Je ne m'attends pas à ce que La Mutuelle du Canada puisse concurrencer directement les banques à chartre canadienne pour ce qui est des fonctions bancaires de base comme les comptes-chèques, les dépôts, les transferts d'argent et les prêts calculés en fonction des entrées et des sorties d'argent dans les comptes commerciaux.

D'un point de vue commercial, je pense que ce serait tout à fait absurde étant donné que les banques canadiennes sont très, très solides. Je ne pense pas que nous puissions les supplanter en cherchant directement à les concurrencer.

Toutefois, tous les intervenants au sein du secteur des services financiers se font concurrence sur ce que l'on appelle de manière générale «la gestion de patrimoines». Voilà pourquoi mon entreprise vend des fonds communs de placement, des rentes de retraite et toutes sortes de REER, et nous avons une société de fiducie qui est notre filiale et qui vend des certificats de placement garantis.

Nous opérons déjà dans le secteur de la gestion des patrimoines accumulés en vue de la retraite ou à d'autres fins et nous voyons là une possibilité de croissance. Pour ce qui est de l'accès au système de paiements, nous voulons pouvoir dispenser un certain nombre de services que vont vraisemblablement exiger de plus en plus les clients en matière de gestion de patrimoines. À notre époque, dominée par le commerce électronique et les virements de fonds, ces différentes activités vont de plus en plus intéresser les consommateurs.

Il est probable qu'il sera bientôt possible de payer par des moyens électroniques toutes les demandes de remboursement de frais de santé ou dentaires, directement aux particuliers ou à leurs banques. Nous pourrions éventuellement ouvrir des comptes à la société d'assurances sur lesquels les clients pourront retirer de l'argent ou payer les primes d'autres contrats d'assurance, par exemple.

C'est une explication un peu longue, mais disons que je ne m'attends pas à ce que nous concurrencions directement les banques dans les activités de base comme les dépôts et les chèques. En tant que société d'assurances, nous ne sommes pas autorisés à prendre des dépôts, mais nous sommes bien décidés à faire de la gestion de patrimoines.

Le sénateur Tkachuk: La gestion de patrimoines n'a jamais été une activité traditionnelle des banques. Elles s'y sont lancées en raison de la concurrence qui s'exerçait pour attirer l'argent. Elles avaient besoin que l'on dépose l'argent chez elles. D'autres concurrents vendaient des REER, et elles s'y sont mises.

I am concerned about the people who go to banks for their business loans, and have to supply all their personal financial information just to transact ordinary, let alone extraordinary, banking business.

Will there be other new entrants to the market in your industry? I know you cannot speak for all other companies, but are others thinking about it? Is the purpose of demutualization to form alliances with other financial institutions that may be in the business?

Mr. Astley: Creating alliances that might be cemented by cross-ownership would be one option available to any converted mutual company.

Looking at some of the existing players in the market today, I will mention ING, which is headquartered in the Netherlands, and in Canada has both a bank, ING Direct, and insurance companies selling property, casualty and life. I do not know what their strategic plans are, but based on their other worldwide experience, they may indeed see opportunities to sell more products to consumers.

Coming back to your original point, the banks' key advantage is the wealth of information they possess on individual clients. That information was given for certain purposes, including the granting of credit, or indeed was just acquired from the flow of funds in and out of accounts or credit cards. That flow of information gives the banks a huge competitive advantage over other providers.

Senator Tkachuk: Do you think that laws prohibiting tied and coercive selling are feasible and enforceable? We already have many laws we cannot enforce because offences take place in homes or other private places. If we had such a law, how would offenders be caught?

Mr. Astley: The point is a very real one, that behaviour at the grassroots level in one-on-one transactions is difficult to regulate.

I have argued in the past that it really requires practitioners who work with customers and their representatives in the field every day to deal with some of these issues, rather than dealing with them in theory.

There is a need for commitments from all of the institutions, and for effective redress when tied selling does take place. We also need to make an effort to educate consumers about their rights and options if coercion is attempted.

I agree that it is not easy to legislate behaviour in one-on-one transactions.

Senator Tkachuk: It is also subjective, is it not? I cannot speak for others, but my view is that this is a psychological and emotional issue. It is not easy for people to ask for a loan, especially when they need it badly and are not sure they are going to get it. The bank has tremendous power over the person to whom it is extending credit.

Ce qui m'inquiète, c'est le fait qu'il y a des gens qui s'adressent à la banque pour obtenir un prêt commercial et qui doivent fournir tous les renseignements financiers les concernant pour une simple opération bancaire, sans parler des opérations exceptionnelles.

Est-ce qu'il va y avoir de nouveaux arrivants sur votre marché? Je sais que vous ne pouvez pas parler au nom de toutes les autres entreprises, mais est-ce qu'il y en a d'autres qui y pensent? Est-ce qu'en démutualisant vous voulez faire alliance avec d'autres institutions financières qui sont déjà sur le marché?

M. Astley: L'une des possibilités qui s'offre à toute mutuelle ainsi transformée serait de passer des alliances susceptibles d'être renforcées par des prises de participation croisées.

Quant aux opérateurs qui existent actuellement sur le marché, je mentionnerais ING, dont le siège social est aux Pays-Bas, et qui possède au Canada une banque, ING Direct, ainsi que des sociétés d'assurances qui vendent des assurances multirisques. Je ne sais pas quel est son plan stratégique, mais compte tenu de l'expérience qu'elle a acquise dans le monde, il est possible qu'elle entrevoie en fait la possibilité de vendre davantage de produits aux consommateurs.

Pour en revenir à votre premier point, les banques ont un avantage clé étant donné la quantité d'information dont elles disposent sur les différents clients. Ces renseignements ont été fournis dans un but donné, notamment pour obtenir un crédit, ou peuvent même être tirés de l'entrée et des sorties d'argent dans les comptes ou les cartes de crédit. Cette quantité d'information confère aux banques un énorme avantage par rapport à la concurrence.

Le sénateur Tkachuk: Pensez-vous que des lois interdisant les ventes coercitives ou liées puissent être instituées et soient applicables? Nous avons déjà de nombreuses lois que l'on ne peut appliquer parce que les infractions se produisent à domicile ou dans d'autres lieux privés. Si nous disposions d'une telle loi, comment déceler les infractions?

M. Astley: Le problème est bien réel, car il est difficile de réglementer les comportements individuels à la base.

J'ai déjà indiqué par le passé qu'il fallait en fait que les professionnels oeuvrent quotidiennement et sur le terrain avec les clients et leurs représentants pour régler un certain nombre de ces questions plutôt que de les aborder d'un point de vue théorique.

Il faut que tous les établissements prennent des engagements et qu'il y ait des remèdes effectifs lorsqu'une vente liée a lieu. Nous devons aussi faire un effort pour faire comprendre aux clients quels sont leurs droits et les options qui s'offrent à eux en cas de tentative de coercition.

Je conviens avec vous qu'il n'est pas facile de légiférer les comportements individuels.

Le sénateur Tkachuk: C'est aussi subjectif, ne pensez-vous pas? Je ne peux pas parler pour les autres, mais je considère que la question a une dimension psychologique et subjective. Il n'est pas facile pour quelqu'un de demander un prêt, notamment lorsqu'il en a terriblement besoin et qu'il n'est pas sûr de l'obtenir. La banque a un pouvoir extraordinaire sur la personne à laquelle elle consent un crédit.

Therefore, the person granting the loan does not have to say anything. A piece of paper is put in front of you and it is pointed out that you do not have insurance on your mortgage. You are asked if you would like to insure it, and when you say yes, you are asked to sign the piece of paper. I think we all know that that happens, and I think the same thing will happen with casualty.

I do not know how you can prevent that, but if you or others can come up with an idea, I would be happy to hear it. I have no more questions.

Senator Austin: I was very interested in your answer to Senator Tkachuk about your vision for the future of the life insurance industry. The MacKay report's vision is much more expansive than the picture you gave us this morning. On page 57, the report foresees the non-bank financial institutions becoming much more competitive with the banks across a range of financial services, and its aspirations are at their highest when it comes to life insurance companies. I am quoting:

The Task Force believes that life insurance companies can become very significant forces in the Canadian financial services sector, operating in more product lines and offering much greater competition to deposit-takers, including banks, than they have in the past. Over time, some insurers are likely to become leaders of major financial services conglomerates, as has been the experience in other industries.

They then go on to say:

Public policy should ensure that there are no unnecessary barriers blocking life insurance companies from full participation in a broad range of financial services.

It is on the basis of that expectation that it recommends access to the payments system, demutualization, and the merging of the functions of CDIC and CompCorp.

What do you think are the challenges to your industry becoming full-service financial product suppliers? Is it the bank branch networks? How can electronic banking improve your competitiveness, for example? I would like you to tell us whether this dream of competition from your sector is realistic and what your challenges are in making it happen.

Mr. Astley: Indeed. My first point, senator, is that my company, as one important example within the Canadian life insurance sector, is already competing with the banks on a number of fronts. In particular, in the very important area of wealth management, we have a significant mutual fund operation.

We hold very significant savings and retirement funds that have been built up in annuities. We have tracked our share of the total Canadian wealth management market over the past several years,

Par conséquent, la personne qui accorde le prêt n'a pas besoin de dire quoi que ce soit. On vous présente un formulaire et on vous fait remarquer que vous n'avez pas d'assurance sur votre hypothèque. On vous demande si vous voulez l'assurer et, si vous répondez par l'affirmative, on vous demande de signer un document. Je pense que nous savons tous que c'est ainsi que ça se passe et je considère qu'il en sera de même pour l'assurance multirisques.

Je ne sais pas comment on peut l'éviter, mais si vous avez une idée, vous ou d'autres intervenants, je serais heureux de l'entendre. Je n'ai pu d'autres questions à poser.

Le sénateur Austin: J'ai relevé avec un grand intérêt la réponse que vous avez donnée au sénateur Tkachuk au sujet de votre conception de l'avenir du secteur de l'assurance-vie. Ce qu'entrevoit le rapport MacKay est bien plus ambitieux que le tableau que vous nous avez dressé ce matin. À la page 63 du rapport, on envisage que les autres établissements financiers vont devenir de plus en plus concurrentiels face aux banques sur toute une gamme de services financiers, et c'est des sociétés d'assurance-vie dont on attend le plus. Je cite le rapport:

Le groupe de travail estime que les sociétés d'assurance-vie peuvent devenir des concurrents de première force dans le secteur des services financiers canadien, en étant actives dans un plus grand nombre de domaines et en rivalisant de façon beaucoup plus intense que par le passé avec les institutions de dépôt, et notamment les banques. Il est probable que, avec le temps, certaines sociétés d'assurances deviendront les chefs de file d'importants conglomerats financiers, comme cela a été le cas dans d'autres pays.

Le rapport poursuit en ces termes:

La politique publique devrait éviter que des obstacles inutiles n'empêchent les sociétés d'assurance-vie de participer à part entière à un large segment du secteur des services financiers.

C'est parce qu'il envisage les choses ainsi que le rapport recommande un accès au système des paiements, la démutualisation et la fusion des activités de la SADC et de la SIAP.

Que pensez-vous du défi que devrait relever votre secteur pour devenir le fournisseur d'une gamme complète de produits financiers? S'agit-il d'égaliser les réseaux de succursales bancaires? Dans quelle mesure les opérations bancaires effectuées par des moyens électroniques sont susceptibles d'améliorer votre compétitivité, par exemple? J'aimerais que vous nous disiez dans quelle mesure ce rêve d'exercer votre concurrence dans ce secteur est réaliste et quels sont les défis qu'il vous faut relever pour que cela se produise.

M. Astley: En fait, je dirais pour commencer, sénateur, que ma société, qui est un bon exemple de ce qui se passe au sein du secteur canadien de l'assurance-vie, concurrence déjà les banques sur un certain nombre de fronts. Notamment, dans le domaine très important de la gestion de patrimoine, nous sommes très actifs dans le secteur des fonds communs de placement.

Nous détenons des quantités très significatives de fonds d'épargne et de retraite qui ont été incorporés aux rentes. Nous avons cherché à connaître notre part de l'ensemble du marché

and at around 2 per cent, it has been meaningful. That is out of all the different players in that modestly growing sector.

Our biggest challenge is to ensure that we understand and respond to consumer needs in a very rapidly changing sector. Mutual Life of Canada has been successful, and is the second largest insurer in the Canadian market. As I stated, we have had a significant and modestly growing share of the total wealth management market in Canada.

We are asking for a regime that will allow us to continue to serve consumers in that way, and to provide them with other valuable services that they may require. Depending on the evolution of the financial services sector, there are many different routes that we could follow, but we do want to continue to be a significant player.

Does that mean that we will grow larger and outshine some of the big banks? I do not know, but I think that is a very tall order. Will we be an effective competitor? Absolutely. We have been in the past and we will continue to be in the future.

We are not asking for special protection, but we are asking for the elimination of some of these competitive inequities that have built up over the years. Then we are prepared to compete head-to-head, within our framework and with our historic strengths, for the favour of Canadian consumers.

Senator Austin: Do you see yourself as credit and debit card issuers, and as players in the electronic banking system?

Mr. Astley: That is conceivable. I do not say that the day after the payments system issues are resolved, we would immediately launch into whole scale assaults on some of those sectors. However, we would indeed be looking at different parts of our business where we could take advantage of some of the available electronic commerce opportunities that we believe would be valuable to consumers.

We are not sure that Canadian consumers need another credit card choice, and we would have to do a great deal of research to ensure that would be worthwhile, but there are other areas where we would indeed want to provide our customers with options.

Senator Austin: I was thinking more of Interac, where if the system were fully functional, your clients could make their annuity payments and receive their benefits. They could use money market facilities in a fully electronic way, and you would be operating in a quite analogous fashion to bank deposit functions.

Mr. Astley: Indeed, and you raise a very important option, that is, within the entire family of mutual funds that a customer may

canadien de la gestion de patrimoines au cours des dernières années, et nous l'avons fixé à environ 2 p. 100, ce qui n'est pas négligeable. C'est en tenant compte de l'ensemble des différents intervenants dans ce secteur à croissance modeste.

Le plus grand défi qu'il nous faut relever, c'est de comprendre les besoins des consommateurs et d'agir en conséquence dans un secteur qui évolue rapidement. La Mutuelle du Canada a eu du succès, et c'est le deuxième assureur sur le marché canadien. Je le répète, nous avons une part significative, qui augmente modérément, du total du marché de la gestion de patrimoines au Canada.

Nous voulons un régime qui nous permette de continuer à servir les consommateurs de la même manière et de leur dispenser d'autres services utiles qu'ils sont susceptibles d'exiger. Selon le tour que prendra le secteur des services financiers, de nombreuses options s'offriront à nous, mais nous voulons néanmoins pouvoir continuer à jouer un rôle déterminant.

Est-ce que cela signifie que nous allons grossir et faire de l'ombre à certaines grandes banques? Je n'en sais rien, mais je pense que c'est là un peu trop nous demander. Est-ce que nous allons être compétitifs? Bien évidemment. Nous l'avons été par le passé et nous le resterons à l'avenir.

Nous ne recherchons pas de protection spéciale, mais nous demandons la suppression d'un certain nombre de ces disparités face à la concurrence qui se sont accumulées au fil des années. Nous sommes alors disposés à affronter directement la concurrence, à l'intérieur de nos structures et en comptant sur nos points forts traditionnels, pour le plus grand bénéfice des consommateurs canadiens.

Le sénateur Austin: Est-ce que vous envisagez d'émettre des cartes de crédit et de débit et de participer aux opérations bancaires électroniques?

M. Astley: C'est concevable. Je n'irai pas jusqu'à dire que le jour où les questions relatives au système de paiements seront résolues, nous allons dès le lendemain nous lancer dans des attaques tous azimuts dans certains de ces secteurs. Il n'en reste pas moins que nous envisagerons de tirer parti des possibilités offertes par le commerce électronique dans différents secteurs de nos activités lorsque cela nous paraît utile pour les consommateurs.

Nous ne sommes pas sûrs que les consommateurs canadiens aient besoin d'avoir davantage le choix en matière de cartes de crédit et il nous faudrait procéder à de nombreuses recherches avant de nous convaincre d'une telle utilité, mais il y a d'autres secteurs dans lesquels nous voulons en fait offrir davantage de choix aux consommateurs.

Le sénateur Austin: Je pensais plutôt à Interac qui permettrait aux clients, lorsque le système entrerait pleinement en fonction, de verser leurs primes et de toucher leurs prestations. Vous pourriez ainsi faire des opérations financières par des moyens entièrement électroniques et exploiter un système assez proche de celui qui existe pour les dépôts bancaires.

M. Astley: En effet, et vous faites là allusion à une possibilité très importante qui permettrait, par exemple, d'accéder à toute une

own, those funds would be available, and unit values determined, on a daily basis, and immediate access would be provided.

Mutual Life of Canada customers have about \$4 billion in mutual funds. Currently, those funds have to be transferred to a bank account, and then the customer must write a cheque and calculate when the funds will be credited to that account. Electronic access would allow the customer to use those funds to make a payment on a credit card balance, a down payment on a home, or another investment deposit. That is a very fruitful field for providing more convenience and choice to consumers.

Senator Austin: I think that is more a question of the playing field than CDIC-CompCorp. Would you like to see the government adopt the migration up or the migration down option?

Mr. Astley: There are advantages to both, and indeed there may be variations that will maintain the essential themes of putting the two on an equal footing and providing access to the consolidated revenue fund in a way that would facilitate industry evolution.

We are urging that those options and variations be subjected to early study by representatives of the insurance industry, the banking sector, and the government, to decide the way forward.

We do not want to see a three- to five-year time lag before some of the issues are brought to fruition, but rather something in the order of 12 to 15 or 18 months. These are complicated issues needing detailed study.

Senator Austin: I am curious to know why the MacKay report did not reflect upon the interesting topic of whether the large banks should be allowed to acquire the large life insurance institutions. However, that is not for you to answer.

One vision of competition holds that the banks should not be allowed to acquire widely held, demutualized insurance companies, in order to preserve competition and discourage horizontal consolidation of the various pillars of the financial services industry. The public policy rationale depends on whether or not the life insurance industry really is an effective competitor with the banks.

What are your views on the banks acquiring life insurance companies?

Mr. Astley: I return to the two key notions that I believe are important in any of these debates.

One is the maintenance of a strong level of competition throughout the financial services sector, and the other is that customers are offered a full range of choice of different models.

famille de fonds communs de placement que le client possède éventuellement, dont la valeur unitaire pourrait être déterminée quotidiennement avec une possibilité d'accès immédiat au compte.

Les clients de Manuvie ont quelque 4 milliards de dollars de fonds communs de placement. À l'heure actuelle, ces fonds doivent être transférés dans un compte bancaire, puis le client doit faire un chèque et calculer à quel moment les fonds vont être crédités à ce compte. L'informatique va permettre aux clients de se servir de ces fonds pour faire un paiement de carte de crédit, un dépôt sur l'achat d'une maison ou tout autre placement. C'est un secteur plein d'avenir qui va faciliter la vie du consommateur et lui donner davantage de choix.

Le sénateur Austin: Je pense que ça mettra davantage les entreprises sur un pied d'égalité que le rapprochement entre la SADC et la SIAP. Préférez-vous que le gouvernement abaisse la garantie de l'une ou remonte celle de l'autre?

M. Astley: Les deux solutions présentent des avantages et il pourrait même y avoir des variantes qui mettraient les deux organismes sur un pied d'égalité tout en permettant d'accéder au fonds du Trésor public de manière à faciliter l'évolution du secteur.

Nous demandons instamment que ces options et ces variantes fassent très rapidement l'objet d'une étude menée par les représentants du secteur de l'assurance, du secteur des banques et du gouvernement pour que l'on décide de la voie à suivre.

Nous ne voulons pas qu'il y ait un délai d'attente de trois à cinq ans avant que des solutions soient trouvées; ce délai devrait être plutôt de 12, 15 ou 18 mois. Ce sont des questions complexes qui doivent être étudiées à fond.

Le sénateur Austin: Je suis curieux de savoir pour quelle raison le rapport MacKay ne s'est pas penché sur la question intéressante de savoir si l'on doit autoriser les grosses banques à faire l'acquisition des grosses sociétés d'assurance-vie. Toutefois, ce n'est pas à vous d'y répondre.

L'une des façons d'envisager la concurrence consiste à dire que l'on ne devrait pas autoriser les banques à acquérir les grandes sociétés d'assurances démutualisées dont les actions sont largement détenues dans le public, de manière à préserver la concurrence et à s'opposer à la concentration horizontale des différents piliers du secteur des services financiers. La politique des pouvoirs publics dépendra en fait de la possibilité pour le secteur de l'assurance-vie de concurrencer efficacement les banques.

Que pensez-vous de la possibilité pour les banques de faire l'acquisition des sociétés d'assurance-vie?

M. Astley: Je reviens aux deux grands principes que je juge importants dans tous ces débats.

Tout d'abord, il faut conserver une forte concurrence dans tout le secteur des services financiers et, en second lieu, il faut que les clients puissent bénéficier de tout l'éventail de choix selon les différents modèles.

MacKay did discuss the experiences of other countries where there have been alliances between banks and insurers. Indeed, I believe one of the senators said — perhaps it was you, Senator Austin — that he foresaw insurance companies heading large financial conglomerates.

From my perspective, given those two frameworks of competition and consumer choice, no attempt should be made within the overall structure to keep the players completely separate.

In fact, the banks already have the power to buy insurance companies, and the insurers to buy mutual fund companies and banks, if it is within their means. Some banks are a little large for Mutual Life of Canada to contemplate acquiring, but nevertheless, as I mentioned earlier, we do have a trust company in our family of companies. We have made use of that over the years, and I believe there should be the possibility of different forms of alliances down the road.

Senator Austin: You may not have the capacity to buy a large company, but a large bank has the capacity to buy you, and that is the public policy question. I know it is difficult to answer. Thank you.

Senator Kelleher: On the last page of your presentation, under the heading "Empowering Consumers," you state:

We do not subscribe to the view in the Report that would propose increased regulation and compliance in this area. Such procedures would be too onerous for both consumers and the companies, would add to administrative costs, and would not be conducive to a market place, which is being driven by rapid competition and innovation.

Even if I agree with that statement, and certainly I am against over-governance, obviously the MacKay committee felt that something was needed to protect the public here or they would not have recommended it.

Since the MacKay committee is suggesting we do it their way, as the head of a large corporation in the industry, what are you proposing as an alternative plan?

It is one thing to be critical of the MacKay report in that respect, but what do you propose to alleviate their concern that more protection is needed?

Mr. Astley: First of all, I would mention that the insurance industry is different in a very significant way from the banking industry. A significant portion of our activities are regulated at the provincial level, whereas banking activities are not.

I make that point because the possibility of duplicate regulation and over-regulation is significantly stronger for the insurance organizations than it would be for the federal banking institutions. However, I would like to stress, senator, that I, as well as my

Le rapport MacKay évoque en fait ce qui se passe dans d'autres pays où il y a eu des alliances entre les banques et les assureurs. L'un des sénateurs a d'ailleurs mentionné — je pense que c'était vous, sénateur Austin — que l'on pouvait prévoir que les sociétés d'assurances seraient un jour à la tête de gros conglomerats financiers.

À mon avis, compte tenu de ces deux principes liés à la concurrence et au choix du consommateur, on ne devrait pas chercher à l'intérieur de l'ensemble de la structure à séparer complètement les différents opérateurs.

En réalité, les banques ont déjà le pouvoir d'acheter des sociétés d'assurances, et les assureurs d'acheter des sociétés de fonds communs de placement et des banques. Elles en ont les moyens. Certaines banques sont un peu trop grosses pour que La Mutuelle du Canada puisse envisager d'en faire l'acquisition, mais il n'en reste pas moins, comme je vous l'ai dit tout à l'heure, que nous avons effectivement une société de fiducie dans notre groupe de sociétés. Nous en avons fait usage au cours des années et je pense que différents types d'alliances sont possibles à terme.

Le sénateur Austin: Vous n'avez peut-être pas la capacité d'acheter de grosses sociétés, mais les grosses banques ont la capacité de vous acheter, et c'est là qu'est le dilemme pour les pouvoirs publics. Je sais que la réponse n'est pas évidente. Je vous remercie.

Le sénateur Kelleher: À la dernière page de votre mémoire, à la rubrique intitulée «Accroître le pouvoir du consommateur», vous déclarez:

Nous ne souscrivons pas à la vision du rapport qui propose une réglementation et des règles de conformité accrues à ce niveau. Cela s'avérerait trop onéreux pour les consommateurs et pour les sociétés, accroîtrait les frais d'administration et ne serait pas favorable à un marché caractérisé par l'évolution rapide de la concurrence et l'innovation.

Même si je suis d'accord avec cette déclaration, et si je suis évidemment contre un excès de réglementation, il est évident que le groupe de travail MacKay a estimé qu'il fallait faire quelque chose ici pour protéger le public, sinon il n'aurait pas fait cette recommandation.

Compte tenu du fait que le groupe de travail MacKay propose une méthode, en tant que patron d'une grosse société du secteur, quelle solution de rechange proposez-vous?

C'est bien beau de critiquer le rapport MacKay de ce point de vue, mais que proposez-vous pour dissiper ses craintes s'il estime qu'il faut davantage de protection?

M. Astley: Tout d'abord, je tiens à vous préciser que le secteur de l'assurance est très différent du secteur des banques. Une grande partie de nos activités sont réglementées au niveau provincial, alors que ce n'est pas le cas pour les activités bancaires.

Je le signale parce que le risque que la réglementation soit trop lourde ou fasse double emploi est bien plus élevé pour les sociétés d'assurances qu'il ne l'est pour les établissements bancaires fédéraux. Toutefois, je tiens à préciser, sénateur, que moi-même

colleagues in the insurance industry, are by no means opposed to voluntary measures, codes of conduct guidelines and, indeed, where necessary, legislation to deal with important areas of consumer concerns.

For example, there have been requirements in the provincial law for years about training and licensing of intermediaries, which we fully support and which, in concert with provincial regulators, we continue to hone. There are insurance councils and various supervisory bodies.

My fear was that, if legislation and regulation were put into place in all of these areas, it would rapidly be out of date, burdensome and overly onerous. The insurance companies, and I believe the banks as well, have taken very significant steps towards self-regulation. We put in codes of conduct around privacy. There are a number of guidelines that are a condition of membership within CLHIA, where companies are expected to comply with those guidelines in terms of good consumer behaviour.

As a broad theme, my sense is that regulation and legislation should be reserved for those areas where it is demonstrably necessary to protect the public interest and where industry self-regulation is not working. That is the broad perspective I would bring.

We live and die by consumer confidence, therefore, my company wants to ensure that it, as well as our competitors, live up to the expectations of consumers. We believe we can do that best within a balanced regime of regulation and legislation where necessary, but self-regulation in the main.

Senator Kelleher: As a result of this proposal in the MacKay report, which obviously is the result of a feeling that there is inadequate protection, has your industry put forward any set of proposals, in addition to what exists now, for self-regulation and protection of the consumer?

Mr. Astley: In the area of privacy, for example, back in the early 1980s, we were the first industry in Canada to adopt voluntary privacy guidelines.

Senator Kelleher: I understand that, but in response to the MacKay report, where obviously they feel it is inadequate, have you or your industry put forward proposals to allay this concern?

Mr. Astley: In the last six weeks, I would say, no, we have not put forward those proposals. However, I would mention one instance, which was part of the evolution. It occurred around the beginning of September after being announced last May or June. The Consumer Information Centre, which CLHIA has operated for 25 years as a toll-free service for consumers, was renamed the

comme mes collègues du secteur de l'assurance, nous ne voyons absolument aucun inconvénient à ce que des mesures volontaires, des codes de déontologie et même des dispositions législatives, lorsque cela s'avère nécessaire, permettent d'apaiser les craintes des consommateurs dans les secteurs importants.

Ainsi, la législation provinciale exige depuis des années que l'on dispense une formation et que l'on octroie des permis aux intermédiaires, mesure à laquelle nous sommes tout à fait favorables et que nous continuons à peaufiner en collaboration avec les responsables provinciaux de la réglementation. Il y a des conseils de l'assurance et différents organismes de surveillance.

Ma crainte, si l'on adoptait des lois et des règlements dans tous ces domaines, c'est qu'elles deviennent rapidement dépassées, lourdes et trop encombrantes. Les sociétés d'assurances, et les banques aussi, je pense, se sont résolument engagées sur la voie de l'autoréglementation. Nous avons adopté des codes de déontologie concernant le respect de la confidentialité. Il y a un certain nombre de lignes de conduite qui conditionnent l'affiliation à l'ACCAP, les entreprises étant censées respecter ces lignes de conduite afin de bien se comporter vis-à-vis des consommateurs.

De manière générale, j'ai le sentiment qu'il faut limiter la réglementation et les dispositions législatives aux domaines dans lesquels la nécessité de protéger l'intérêt public est prouvée et lorsque les entreprises du secteur n'arrivent pas à s'autoréglementer. C'est ainsi que j'envisage le problème de manière générale.

C'est la confiance du consommateur qui décide finalement de notre sort et par conséquent mon entreprise, de même que nos concurrents, veut s'assurer qu'elle répond aux attentes des consommateurs. Nous estimons que nous avons tout à gagner à opérer dans le cadre d'un régime équilibré faisant appel à la réglementation et aux dispositions législatives lorsque c'est nécessaire, mais qui s'appuie avant tout sur l'autoréglementation.

Le sénateur Kelleher: À la suite de la proposition faite dans le rapport MacKay, qui de toute évidence a été faite parce que l'on avait l'impression que la protection était insuffisante, est-ce que l'on a dans votre secteur avancé une série de propositions, en plus de celles qui existent déjà, pour procéder à une autoréglementation et veiller à la protection du consommateur?

M. Astley: Dans le domaine de la protection des renseignements confidentiels, par exemple, c'est notre secteur qui a été au début des années 80 le premier au Canada à adopter des directives d'application volontaire.

Le sénateur Kelleher: Je comprends bien, mais pour répondre au rapport MacKay, dans lequel on juge manifestement que cette protection est insuffisante, est-ce que vous-même ou les entreprises de votre secteur avez fait des propositions pour apaiser ces craintes?

M. Astley: Au cours des six dernières semaines, je vous répondrai que non, que nous n'avons pas fait de telles propositions. Je vous signalerai cependant une chose, qui participe de cette évolution. Cela s'est produit début septembre, après l'annonce en mai ou juin dernier. Le Centre d'information des consommateurs, dont l'ACCAP assurait l'exploitation depuis

Consumer Assistance Centre. It was also expanded by the addition of an ombudsman service to assist consumers to resolve issues that they might not have been able to resolve with insurance companies.

That is one example of a voluntary initiative that we believe was an evolutionary response to consumer needs for assistance in complex and difficult areas.

Senator Kelleher: One final question, Mr. Chairman.

I refer to page 8 of your report, under the heading "Ownership Regimes." I would have thought that under this heading you might have addressed the recommendation of the committee with respect to the expanded use of holding companies. Do you have any comments with respect to that particular recommendation in the MacKay report?

Mr. Astley: Yes, I do have a comment, senator. We chose not to focus on that particular aspect in our submission, because we wanted to highlight the areas we believed were extremely important.

We support the proposals to allow financial holding companies. We see this as somewhat of an evolutionary process. There are financial holding companies in most other jurisdictions around the world and we believe that they have proven to work. In existence today, there are some holding companies for insurance companies and trust companies that go back many years and they have worked satisfactorily.

In broad terms, we would support that recommendation. We chose not to highlight it in our comments.

Senator Kroft: I would like to go to the big picture and continue where Senator Austin was going.

In looking at page 35 of the MacKay report, I remind you of a couple of sentences:

Allowing life insurance companies and money market mutual funds to offer payment services will create new and powerful competition for banks and other deposit-taking institutions.

And:

...eventually distribution channels and financial institutions will change so significantly and become so integrally intertwined\$ What we now describe as banks, trust companies, credit unions, insurance companies, mutual fund companies and security dealers may well be unrecognizable within the coming decade.

Yesterday, Mr. Flood from the Bank of Commerce quite passionately said he hopes the word "bank" disappears from the vocabulary and that, in the future, we talk about financial institutions.

25 ans en mettant des lignes téléphoniques gratuites au service des consommateurs, a été rebaptisé Centre d'aide aux consommateurs. Il s'est par ailleurs agrandi car on lui a ajouté un service de protection des consommateurs chargé d'aider les consommateurs à résoudre les problèmes qu'ils n'ont pu résoudre jusqu'alors en compagnie des sociétés d'assurances.

C'est là un exemple de projet volontaire qui montre à notre avis que nous avons évolué pour venir en aide aux consommateurs dans ces domaines délicats et complexes.

Le sénateur Kelleher: Une dernière question, monsieur le président.

Je vous renvoie à la page 8 de votre rapport, à la rubrique «Règles de propriété.» J'aurais pensé qu'à ce chapitre vous alliez répondre à la recommandation du comité touchant le recours accru aux sociétés de portefeuille. Avez-vous un commentaire à faire au sujet de cette recommandation précise du rapport MacKay?

M. Astley: Oui, je ferai certainement un commentaire, monsieur le sénateur. Nous avons choisi de ne pas insister sur ce point particulier dans notre mémoire parce que nous voulions privilégier les domaines que nous jugeons particulièrement importants.

Nous sommes en faveur des propositions autorisant les sociétés financières de portefeuille. Nous considérons qu'il s'agit là d'une évolution assez normale. Il y a des sociétés financières de portefeuille dans la plupart des autres pays du monde et nous considérons qu'elles ont fait la preuve de leur utilité. À l'heure actuelle, il y a des sociétés de portefeuille qui regroupent des sociétés d'assurances et des sociétés de fiducie depuis de nombreuses années et qui ont fait leurs preuves.

De manière générale, nous sommes favorables à cette recommandation. Nous avons choisi de ne pas le souligner dans nos commentaires.

Le sénateur Kroft: Je voudrais revenir au cadre général et aller dans le même sens que le sénateur Austin.

Aux pages 38 et 39 du rapport MacKay, voici ce qu'on peut lire:

Si l'on permet aux sociétés d'assurance-vie et aux fonds communs de placement du marché monétaire d'offrir des services de paiements, cela créera une nouvelle classe de concurrents redoutables pour les banques et les autres institutions de dépôts.

Puis, plus loin:

Les canaux de distribution et les institutions financières finiront par changer tellement et par devenir si intégrés [...] ce que nous appelons aujourd'hui des banques, des sociétés de fiducie, des coopératives de crédit, des sociétés d'assurances, des sociétés de fonds communs de placement ou des courtiers en valeurs mobilières pourraient bien devenir méconnaissables d'ici une dizaine d'années.

Hier, le représentant de la Banque de Commerce, M. Flood, a dit avec passion souhaiter la disparition du mot «banque» de notre vocabulaire et son remplacement à l'avenir par «institution financière».

My preoccupation in what we are about is not to necessarily see that the public has another mutual fund to purchase. As I look at the list of mutual funds available in the financial pages, I do not think that is the short commodity.

My preoccupation is that core banking is the availability of credit to individuals in businesses, in particular, small and medium-sized businesses. In many ways that is, and, to the extent that it is not, should be the main thrust of the MacKay report.

Like Senator Austin, I think there is a cumulative package here that the suggestions made are not just random suggestions. They are, in fact, preconditions to putting insurance companies and other institutions in a position where they can provide real competition. That is the background.

However, when I listen to you, I do not hear a glimmer of possibility that you foresee, in any way, bringing an element of competition to the process of core banking, in other words, participating in the broadening of credit available to consumers, whether they be individuals or, more importantly, small businesses.

You like the opportunity of broadening into money management. I do not see that as a goal of the MacKay report, that is, using the insurance industry to bring something to the expanded credit offerings of the country. Is that an unfair analysis?

Mr. Astley: Perhaps what I should do, senator, is describe briefly the kinds of investing and lending activities that my company is involved in. It could be a place to start in responding to your question about lending to small businesses.

Senator Kroft: And those not so small.

Mr. Astley: The lending that Mutual Life of Canada believes it can do effectively while generating value includes a wide range of activities. We are investors in single family mortgages. My company has a significant share of the house construction financing business in Toronto, Calgary and Vancouver in direct competition with the banks where we are financing home builders.

We provide credit to a large range of leasing companies, which lease equipment to small businesses. We provide commercial mortgage financing to landlords who house small and medium-sized businesses as well as large businesses.

I will be very blunt, in the very specific area of lending for operating funds, we do not believe we could compete effectively with the chartered banks because we do not have access to the day-to-day flows of funds.

Some of my current banking colleagues, as well as my former banking colleagues, talk about small business lending and the practice of reviewing the cash flow every day as an indication of how a loan should be managed. I know that is a field in which Mutual would not be effective. Therefore, I cannot turn to you and say that one particular aspect of lending to small and medium-sized businesses is an area that we would be active in.

Ce qui m'inquiète, ce n'est pas tant la possibilité que le public ait davantage de fonds communs de placement à acheter. Lorsque je consulte dans les pages financières la liste des fonds communs de placement disponibles, je vois que le choix ne manque pas.

Ce qui me préoccupe, ce sont les opérations bancaires de base et l'accès au crédit pour les personnes qui exploitent des entreprises, notamment des petites et moyennes entreprises. À bien des égards c'est effectivement l'objet premier du rapport MacKay, et à d'autres ça ne l'est pas alors que ça devrait l'être.

Comme le sénateur Austin, je considère qu'il y a là un tout et que les propositions qui sont faites ne le sont pas au hasard. Ce sont en fait des conditions préalables pour que les sociétés d'assurances et les autres établissements soient en état d'exercer réellement leur concurrence. Voilà quelle est la toile de fond.

Toutefois, à vous entendre, vous n'avez pas la moindre intention d'ajouter sous une forme ou une autre à la concurrence qui s'exerce dans les opérations bancaires de base, autrement dit, de contribuer à élargir les possibilités de crédits mis à la disposition des consommateurs, qu'il s'agisse des particuliers ou surtout des petites entreprises.

Vous vous réjouissez de pouvoir étendre vos activités à la gestion de patrimoines. Je ne pense pas que ce soit là un objectif du rapport MacKay qui ferait par exemple que le secteur de l'assurance vienne renforcer les possibilités de crédit qui s'offrent dans notre pays. Est-ce que mon analyse est injuste?

M. Astley: Il faudrait peut-être, sénateur, que je vous décrive rapidement les activités de placement et de prêts qui sont celles de mon entreprise. C'est peut-être par là qu'il faut commencer avant de répondre à votre question sur les prêts aux petites entreprises.

Le sénateur Kroft: Et à celles qui le sont moins.

M. Astley: Les activités de prêts que La Mutuelle du Canada estime pouvoir exercer avec profit sont très étendues. Nous investissons dans les hypothèques de maisons unifamiliales. Ma société a une part significative du financement de la construction de maisons à Toronto, à Calgary et à Vancouver et concurrence directement les banques pour ce qui est de financer les constructeurs.

Nous accordons des crédits à un large éventail de sociétés de prêts-bail, qui louent du matériel aux petites entreprises. Nous finançons les hypothèques commerciales des propriétaires dont les locaux abritent de petites, moyennes et grosses entreprises.

Je vous dirai carrément que dans le secteur très précis des prêts d'exploitation, nous n'estimons pas pouvoir concurrencer efficacement les banques à charte parce que nous n'avons pas accès aux entrées et aux sorties quotidiennes d'argent.

Certains de mes collègues actuels et de mes anciens collègues dans le secteur des banques me parlent des prêts aux petites entreprises et de la pratique qui consiste à contrôler chaque jour les fonds de roulement pour savoir si le prêt est bien géré. Je sais que c'est un domaine dans lequel La Mutuelle ne serait pas efficace. Je ne vais donc pas vous dire que nous allons participer activement à cette activité particulière de prêts aux petites et moyennes entreprises.

We do lend and provide funds to businesses in many different ways, but not in the day-to-day operating lines of credit for inventory and receivables and those kinds of flows. Indeed, there is not a strong possibility that Mutual would be a competitor in that area.

Senator Kroft: Thank you. That was my only question.

The Chairman: Mr. Astley, I should like to ask you one last question. I am not quite clear on exactly what you are trying to say in your statement. When you say:

...the Task Force's recommendations to expand bank retail insurance powers and allow use of customer files seems premature. We believe the federal government should further examine the impact of such a decision and gain a better understanding of the competitive inequities that still exist through discussion and dialogue with both insurers and deposit-taking institutions.

Having read that several times, I can come up with three possible interpretations, and I would like you to tell me which one is correct.

The first interpretation is that the industry has had a genuine change of heart on this subject in relation to the very adamant opposition it has historically had on that question.

The second possible interpretation is that the industry thinks that the MacKay report contains a number of things that it likes and that it believes a trade-off has to be made. Therefore, it has to give something in order to get something. The trade-off you are prepared to give is the retailing of insurance by banks.

The third possible interpretation, by talking about being premature, further dialogue and so on, is essentially a stall technique designed to get all of the things you want out of the MacKay report and then to find that, the further discussion and dialogue lead absolutely nowhere, you do not have to give up on the retailing of insurance.

Which one is a correct interpretation of what you were trying to tell us?

Mr. Astley: The first one was a change of heart?

The Chairman: Right. The second one is a straight political trade. To get the things you want, you are prepared to give up something. The third one is what I would call a stall technique, which is designed to get the things you want and then embark on opposition on this one.

Mr. Astley: Mr. Chairman, not to be too obtuse, but I would say that there is a fourth one, which is none of the above.

The Chairman: I am happy to have you explain exactly what you were saying. You see, it cannot be coincidental that an industry that has been adamantly opposed to the retailing of

Nous prêtons effectivement de l'argent aux entreprises et nous les finançons de bien des manières, mais non en leur accordant des marges de crédit d'exploitation leur permettant de gérer quotidiennement leurs stocks, leurs comptes-clients et autres entrées et sorties d'argent de ce genre. Il est effectivement très peu probable que La Mutuelle exerce sa concurrence dans ce secteur.

Le sénateur Kroft: Merci. C'est la seule question que j'avais à vous poser.

Le président: Monsieur Astley, j'aimerais vous poser une dernière question. Je ne vois pas bien ce que vous voulez nous dire lorsque vous affirmez dans votre mémoire:

[...] la recommandation du groupe de travail d'étendre les pouvoirs de vente au détail d'assurance dans les succursales bancaires et de permettre l'accès aux fichiers des clients semble prématurée. Nous croyons que le gouvernement fédéral devrait réexaminer les enjeux d'une telle décision et tenter de mieux comprendre les inégalités qui existent encore au plan concurrentiel par le biais d'échanges et de discussions avec les assureurs et les institutions de dépôt.

Après avoir lu ce passage à plusieurs reprises, je ne vois que trois interprétations possibles, et je voudrais que vous me disiez quelle est la bonne.

La première interprétation, c'est que votre secteur a totalement changé d'avis sur la question par rapport à la très forte opposition qu'il a toujours exprimée à ce sujet.

La deuxième interprétation possible, c'est que votre secteur trouve qu'il y a un certain nombre de bonnes choses dans le rapport MacKay et qu'il considère qu'il faut faire des compromis. Il lui faut par conséquent donner quelque chose en contrepartie de ce qu'il reçoit. Ce que vous êtes prêt à concéder, c'est la vente d'assurance par les succursales bancaires.

La troisième interprétation possible, c'est qu'en parlant de décision prématurée, en réclamant la poursuite du dialogue, et cetera, vous cherchez finalement à faire traîner les choses en longueur pour obtenir tout ce qui vous convient dans le rapport MacKay et vous apercevoir ensuite, lorsque toutes ces discussions et ce dialogue n'auront mené absolument nulle part, que vous n'avez plus rien à concéder sur la question de la vente d'assurance au détail.

Quelle est la bonne interprétation de votre attitude?

M. Astley: La première, c'est que nous aurions changé d'avis?

Le président: Oui. Selon la deuxième, ce serait un simple compromis politique. Pour obtenir ce que vous voulez, vous êtes prêt à donner quelque chose. Selon la troisième, il s'agirait d'une tactique dilatoire visant à obtenir ce que vous voulez puis à vous opposer ensuite sur ce point.

M. Astley: Monsieur le président, sans vouloir faire preuve d'esprit de contradiction, je pense que c'est une quatrième interprétation qui est la bonne.

Le président: Je suis heureux que vous puissiez nous dire exactement quelle est votre pensée. Vous savez, on ne peut parler de coïncidence lorsqu'un secteur qui s'est jusque-là résolument

insurance suddenly has changed its mind. My question is why? The only thing I can see is that you think that you are going to have to change your mind in order to get the positive things that you want out of this.

By the way, I understand trade-offs and I am not opposed to that. I am just trying to understand if that is what you think you are doing.

Mr. Astley: I will speak for my company. It was a very conscious decision not to make the bank retailing of insurance a single issue. We did not want to come to this committee, or the House of Commons committee, and say that the issues concerning bank retailing of insurance are the only things that matter in the MacKay report. There are some serious consumer issues as well as competitive balance issues.

If you characterize the position of my company and others in the insurance industry as pathologically opposed in the past, that was when a single issue was presented, given the state of competition at that particular time and the evolution of where consumer markets were.

What I have said is that those issues concerning coercive tied selling, the privacy of consumer information, competency and licensing of intermediaries, are very real and important issues. I said that, before a decision could be made or a discussion could take place about whether or not to expand the retailing of insurance powers, those issues would need to be addressed.

However, it is important to recognize that bank subsidiaries have exactly the same powers to deal in insurance matters as my company does. The insurance subsidiaries of the banks can do exactly the same things that my company does. Therefore, we are not here opposing their involvement in the insurance sector. They have been given that right by Parliament, and we will deal with that competition as we deal with any other competition.

There was a conscious choice on my part in framing the comments and the recommendations not to make the bank retailing of insurance a single issue because we believe that the whole MacKay report includes a much more comprehensive set of issues. Having said that, we do not regard these as trade-offs, one for the other. We believe those issues deserve to be dealt with in the way that I have mentioned.

The Chairman: I think I understand what you said, that the MacKay report is a comprehensive series of proposals; that it is a package; that you take some things in a package that you like, and some things that you are not so keen on, presuming that you can settle the consumer issues. As I heard Senator Meighen say as you got into your answer, it is a trade-off, which I do not have any problem with. I was trying to understand where we were.

Thank you very much for coming. We appreciate it.

opposé à la vente d'assurance au détail change soudainement d'avis. Ma question, c'est pourquoi? La seule chose que je peux voir, c'est que vous estimez qu'il vous faut changer d'avis si vous voulez pouvoir profiter de tout ce qu'il y a de positif dans cette proposition.

Je vous signale en passant que j'admets les compromis et que je n'y suis pas opposé. J'essaie simplement de comprendre si c'est ce que vous pensez avoir fait.

M. Astley: Je parlerai au nom de mon entreprise. Nous avons délibérément décidé de ne pas faire de la vente d'assurance au détail par les succursales bancaires l'enjeu unique de ce débat. Nous ne voulions pas nous présenter devant votre comité, ou devant le comité de la Chambre des communes, en disant que les questions qui touchent la vente au détail d'assurance par les succursales bancaires sont les seules qui comptent dans le rapport MacKay. Il y a d'autres enjeux importants pour le consommateur ainsi que du point de vue des règles de la concurrence.

Lorsque vous dites que mon entreprise et d'autres intervenants au sein du secteur de l'assurance s'y opposaient systématiquement par le passé, c'est parce qu'elle était présentée isolément étant donné l'état de la concurrence à l'époque et l'évolution des marchés à la consommation.

J'ai déclaré que les problèmes liés aux ventes coercitives, à la confidentialité des renseignements sur les consommateurs, à la compétence et à l'agrément des intermédiaires, sont bien réels et très importants. J'ai dit qu'il fallait régler ces problèmes avant de prendre une décision ou de discuter de l'éventualité d'accorder aux banques le pouvoir de vendre de l'assurance au détail.

Il faut bien reconnaître cependant que les filiales bancaires ont exactement les mêmes pouvoirs que ma société en matière d'assurance. Les filiales bancaires qui vendent de l'assurance peuvent faire exactement ce que fait mon entreprise. Par conséquent, nous ne sommes pas opposés à ce qu'elles interviennent dans le secteur de l'assurance. Le Parlement leur en a donné le droit et nous affronterons cette concurrence comme nous affrontons tous les autres concurrents.

J'ai consciemment choisi de structurer nos commentaires et nos recommandations pour que la vente d'assurance au détail par les banques ne prenne pas toute la place, parce que nous estimons que dans l'ensemble du rapport MacKay il y a toute une série d'enjeux bien plus globaux. Cela dit, nous ne considérons pas cela comme un compromis, une question venant en contrepartie de l'autre. Nous estimons que ces questions méritent d'être traitées de la façon que j'ai indiquée.

Le président: Je pense vous avoir bien compris. Vous nous dites que le rapport MacKay est un ensemble de propositions, que c'est un tout, qu'il y a certaines choses que vous aimez et d'autres que vous aimez moins et que vous êtes prêt à les accepter à condition que l'on règle les questions liées au consommateur. Comme je l'ai entendu dire par le sénateur Meighen lorsque vous avez donné votre réponse, c'est un compromis, auquel je ne vois aucun inconvénient. J'essayais de comprendre de quoi il en retourait.

Merci d'être venus. Nous vous en remercions.

The Chairman: Senators, our next witness is Mr. Dunbar Russel from the Canadian Association of Financial Institutions in Insurance, which I assume, Mr. Dunbar, is what all the rest of the world would call bank insurance companies. Is that correct?

Mr. Dunbar Russel, President and CEO, Toronto-Dominion Life Insurance Company, Chairman, Canadian Association of Financial Institutions in Insurance: That is part of our membership.

The Chairman: It is only part of your membership. I see. You might tell us just a couple of words about your organization, because as I recall, unlike most of the other witnesses that we have had, you have not actually testified before this committee in the past.

I understand you have a statement. It is fairly lengthy. I wonder if in order for us to be able to proceed with questions fairly quickly, you might hit the highlights. We are happy to take your statement as read in terms of our record, but it would be helpful, given time constraints, if we could proceed with the questions sooner rather than later.

Mr. Russel: With me today are my colleagues Mr. Bernard Dorval and Mr. Isaac Sananes. Thank you, Mr. Chairman and members of the committee for giving us this opportunity to provide you with our views on the MacKay task force's vision for the Canadian financial services sector.

Let me start off by talking a little bit about the Canadian Association of Financial Institutions in Insurance. CAFII was established last year to provide a voice for financial institutions involved in selling insurance through a variety of distribution methods. We represent a substantial amount of insurance business conducted in Canada today and we are growing. CAFII members include the largest provider of travel insurance and the two largest direct-response writers in the country. Several of our members are ranked in the top ten issuers of new life insurance products in Canada.

The Chairman: What is a "direct-response writer"? That is a term I have never heard.

Mr. Russel: An example of direct response would be when you get in the mail an offering for life insurance and you respond directly to the insurance company, no face-to-face contact, or you turn on your PC.

The Chairman: Would it include telephone solicitation?

Mr. Russel: Yes.

The Chairman: Thank you. I just did not understand exactly.

Le président: Sénateurs, nous allons maintenant entendre M. Dunbar Russel, qui représente l'Association canadienne des institutions financières en assurances, ce qui correspond j'imagine, monsieur Dunbar, à ce que nous appelons les sociétés d'assurances bancaires. C'est bien ça?

M. Dunbar Russel, président-directeur général, Toronto-Dominion Life Insurance Company, président, Association canadienne des institutions financières en assurances: Elles font partie de nos membres.

Le président: Je comprends. Ce n'est qu'une partie de vos membres. Vous pourriez peut-être nous présenter en quelques mots votre organisation parce que si je me souviens bien, contrairement à la plupart des autres témoins que nous avons entendus, c'est la première fois en fait que vous témoignez devant notre comité.

Je crois savoir que vous allez présenter un exposé. Il est assez long. Je me demande si vous ne pourriez pas en exposer les grandes lignes pour que nous ayons le temps ensuite de vous poser des questions. Nous sommes tout disposés à prendre acte du texte complet dans notre procès-verbal, mais il serait utile, étant donné que le temps nous est compté, que nous puissions passer le plus tôt possible aux questions.

M. Russel: J'ai ici à mes côtés mes collègues M. Bernard Dorval et M. Isaac Sananes. Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité de nous avoir donné l'occasion de faire connaître notre point de vue au sujet du projet élaboré par le groupe de travail MacKay en ce qui concerne le secteur canadien des services financiers.

Je commencerai par vous dire quelques mots de l'Association canadienne des institutions financières en assurances. L'ACIFA a été créée l'année dernière pour représenter les institutions financières qui vendent de l'assurance selon différentes méthodes de distribution. Nous représentons une part substantielle du marché actuel de l'assurance et nous sommes en pleine croissance. Parmi les membres de l'ACIFA, on retrouve les principaux fournisseurs d'assurance-voyage et les deux principales entreprises de souscription directe d'assurance dans le pays. Plusieurs de nos membres font partie des dix plus grosses entreprises de souscription de nouveaux produits d'assurance-vie au Canada.

Le président: Qu'est-ce qu'une «entreprise de souscription directe d'assurance»? C'est une expression que je n'ai jamais entendue.

M. Russel: Il y a souscription directe lorsque vous recevez par courrier une offre d'assurance-vie et que vous répondez directement à la société d'assurances, sans aucun contact personnel, ou lorsque vous le faites en branchant votre ordinateur personnel.

Le président: Est-ce que cela englobe les sollicitations par téléphone?

M. Russel: Oui.

Le président: Merci. Je ne voyais pas exactement de quoi il s'agissait.

Mr. Russel: Our membership base is broad and includes retail representatives, cooperatives, like Desjardins, insurance subsidiaries of banks and trusts, and other organizations. Our members provide life, property and casualty, travel, credit, reinsurance and other products. We sell through call centres, agents and brokers, travel agents, deposit-taking branches for authorized products, direct mail, and the Internet.

We are the only insurance organization today whose members are involved in all lines of business. Our diversity enables us to take a broad view of the regulatory regime governing the insurance marketplace. We have a common desire to promote the greatest possible choice for consumers purchasing insurance. We create new jobs and serve new customers in Canada everyday. We have created nearly 2,000 jobs since 1993. CAFII represents the future of the insurance industry.

Our vision for the industry is focused on our customers. We want to offer them the greatest possible range of choices, multiple access to products and services, low costs and good value. Along with consumer choice and benefits, we believe that consumers deserve respect and information. Creating jobs for Canadians is a natural outcome of our growth and service to customers.

We applaud the task force's recommendation to allow consumers to buy insurance through branches of a deposit-taking institution and to receive information tailored to their needs. The consumer benefits driving this policy recommendation are threefold: lower distribution costs, enhanced service delivery, and improved access to insurance for more people.

Because of the growing market, the task force has discredited the notion that opening up the insurance competition in Canada would inevitably lead to massive job losses by brokers and others. International and Quebec experiences clearly demonstrate that a number of different distributors can exist side by side and continue to thrive. There has been little market disruption as a result of the European bancassurance activities.

A good example is Quebec. The task force observed there that insurance agents, brokers and companies continue to be strong competitors despite insurance retailing by deposit-taking institutions for the last decade. In fact, in the decade following the entry of the Caisses populaires Desjardins into property and casualty insurance, the number of licensed P and C insurance brokers in Quebec has remained relatively stable, declining by 216 licensed brokers. That is on a total sample of 5,000. At the same time, employment at the Caisses populaires Desjardins related to insurance has tripled to 1,625 positions.

M. Russel: Nos membres sont divers et il y a des représentants des ventes au détail, des coopératives, comme les caisses Desjardins, des filiales des banques et des sociétés de fiducie dans le secteur de l'assurance ainsi que d'autres organisations. Nos membres vendent des assurances-vie, des assurances multirisques, des assurances-voyage, des assurances sur le crédit, des services de réassurance ainsi que d'autres produits. Nous vendons par l'intermédiaire de centres d'appel, de mandataires et de courtiers, d'agents de voyage, de succursales de dépôt pour les produits autorisés, du publipostage et de l'Internet.

Nous sommes à l'heure actuelle le seul organisme d'assurance dont les membres exercent tous les types d'activités. Notre diversité nous permet d'adopter une vue globale du régime réglementaire qui s'applique au marché de l'assurance. Nous avons en commun le désir de promouvoir le plus grand éventail de choix possible pour les consommateurs qui achètent de l'assurance. Tous les jours, nous créons de nouveaux emplois et nous servons de nouveaux clients au Canada. Nous avons créé près de 2 000 emplois depuis 1993. L'ACIFA représente l'avenir du secteur de l'assurance.

Notre conception du secteur est axée sur les besoins de nos clients. Nous voulons leur offrir un maximum de choix et un accès diversifié à des produits et à des services de qualité et bon marché. En plus d'avoir le choix et de bénéficier d'un bon service, nous voulons que les consommateurs soient respectés et informés. La création d'emplois dont profitent les Canadiens est le résultat logique de notre croissance et du service que nous fournissons aux clients.

Nous nous félicitons de voir que le groupe de travail a recommandé que l'on autorise les consommateurs à acheter de l'assurance par l'intermédiaire des succursales d'un établissement de dépôt et qu'ils reçoivent l'information dont ils ont besoin. Cette politique va profiter aux consommateurs sur trois plans: une baisse des frais de distribution, une amélioration du service et la possibilité, pour davantage de gens, d'avoir accès à des services d'assurance.

Étant donné que le marché est en pleine expansion, le groupe de travail a discrédité la thèse selon laquelle le renforcement de la concurrence dans le secteur de l'assurance au Canada entraînerait inévitablement d'énormes pertes d'emploi chez les courtiers et d'autres opérateurs au sein du système. Les expériences faites au Québec et dans divers pays du monde nous montrent bien que différents types de distributeurs peuvent se côtoyer et continuer à prospérer. Les activités d'assurance menées par les banques en Europe ont très peu bouleversé le marché.

Le Québec est un bon exemple. Le groupe de travail a fait observer que les agents d'assurance, les courtiers et les différentes sociétés continuent à y exercer fortement leur concurrence en dépit du fait que depuis dix ans les établissements de dépôt y vendent de l'assurance au détail. En fait, depuis dix ans que les Caisses populaires vendent de l'assurance multirisques, le nombre de courtiers d'assurance multirisque agréés au Québec est resté relativement stable, 216 courtiers agréés ayant disparu sur un total de 5 000. Parallèlement, le nombre d'emplois liés à l'assurance dans les Caisses populaires Desjardins a triplé, passant à 1 625 postes.

Also of interest to our group is that the task force specifically supported the appropriate use of customer information for insurance marketing in recognition that this could be a great benefit in terms of customer convenience and reduced costs. It should also eliminate the waste, the expense and the annoyance factor of the current policy that requires marketing to a universe of customers rather than specific subsets. That results in promotional mailings to customers who could not possibly need or want the product being offered. For example, information on auto insurance ends up being sent to people who do not own cars, and children receive mailings promoting retirement products.

CAFII understands that privacy is a very important issue for consumers. This is why all of our members have policies in place to ensure that customer information, like medical information that we receive in the selling of some insurance contracts, is treated with the utmost care. We support the goals and the spirit of the task force recommendations in this area and look forward to working with government officials as specific policies are developed.

With respect to coercive tied selling, I cannot emphasize strongly enough that CAFII members do not condone such practices and have developed policies to ensure that coercive tied selling does not happen. This is a serious matter and should be dealt with as such. However, it is critical to distinguish between cross-selling or product bundling, which can be beneficial to consumers, and coercive tied selling. The task force confirmed that the ability to purchase multiple products from one source should not be denied because of tied selling concerns.

We support the overall approach to protecting consumer information that is taken in the privacy bill now being considered by the House of Commons. We also support the tied selling provision of the Bank Act that recently took effect and feel that should be extended to other areas of the financial service industry.

The MacKay task force has done its work; now it is time for us to take action. Further delay is not justified, and it would put Canada further behind other world markets. This committee has the opportunity to end our patchwork approach to insurance retailing. Cherry-picking of recommendations should be strongly resisted. It is time for Canada to position itself in line with the rest of the world. It is time to give all Canadians more choices, better access to insurance and more competitive products for insurance.

Notre groupe a relevé par ailleurs avec intérêt que le groupe de travail s'est expressément prononcé pour une bonne information du client dans le domaine de la commercialisation des assurances, reconnaissant que les consommateurs pourraient en retirer un grand profit d'un point de vue pratique et sur le plan de la réduction des coûts. Cela permettrait aussi d'éliminer les gaspillages, les frais et les inconvénients de la politique actuelle, qui exige que la commercialisation s'adresse à l'ensemble des clients et non pas à des catégories précises de consommateurs. En conséquence, les consommateurs reçoivent des publicités pour des produits qu'il n'est absolument pas question qu'ils achètent. C'est ainsi que l'on finit par envoyer des renseignements sur l'assurance-automobile à des gens qui n'ont pas de voiture et que des enfants reçoivent des brochures publicitaires sur des produits liés à la retraite.

L'ACIFA sait bien que la question de la confidentialité est très importante pour les consommateurs. C'est pourquoi tous nos membres ont mis en place des politiques visant à s'assurer que les renseignements sur les consommateurs, à l'image des renseignements médicaux que nous recevons lorsque nous vendons certains contrats d'assurance, sont traités avec un maximum de précaution. Nous appuyons les objectifs et le principe des recommandations du groupe de travail dans ce domaine et nous sommes tout disposés à collaborer avec les fonctionnaires du gouvernement lorsque des politiques précises seront élaborées.

Pour ce qui est des ventes liées coercitives, je n'insisterai jamais trop sur le fait que les membres de l'ACIFA n'admettent pas ces pratiques et ont mis en place des politiques visant à s'assurer qu'elles ne se produisent pas. C'est une affaire grave et elle doit être traitée comme telle. Il est cependant primordial de faire la distinction entre l'interfinancement ou le regroupement des produits, qui peuvent être profitables aux consommateurs, et les ventes liées coercitives. Le groupe de travail a confirmé que l'on ne doit pas écarter la possibilité d'acheter de multiples produits auprès d'un seul fournisseur par crainte qu'il s'agisse de ventes liées.

Nous sommes favorables à l'économie générale du projet de loi sur la confidentialité qu'étudie actuellement la Chambre des communes et qui vise à protéger les renseignements sur les consommateurs. Nous sommes aussi en faveur de la disposition s'appliquant aux ventes liées qui vient d'être incorporée à la Loi sur les banques et nous estimons qu'elle doit être étendue à d'autres branches du secteur des services financiers.

Le groupe de travail MacKay a fait ce qu'il avait à faire, il nous reste à agir. On ne peut pas attendre davantage sans risquer que le Canada soit encore plus à la traîne par rapport aux autres marchés dans le monde. Votre comité a la possibilité d'en finir avec les solutions parcellaires pour ce qui est de la vente d'assurance au détail. Il convient de s'opposer avec force à une solution qui consisterait à prendre une recommandation ici ou là. Il est temps que le Canada s'aligne sur le reste du monde. Il est temps de conférer à la population canadienne plus de possibilités de choix, un meilleur accès à l'assurance et des produits d'assurance plus compétitifs.

Senator Kelleher: This may be hard to believe, Mr. Chairman, but I am at a bit of a loss for words after hearing this report. I never expected that somebody in this industry would come before us and say that it would be okay for banks to sell insurance at their branches. You have taken the wind out of my sails. I do not have any really nasty questions for you, but I should like to ask perhaps one.

This committee has had some trouble finding out exactly why the insurance companies are so adamantly against the banks selling insurance within their branches, and yet you have come along and told us that you do not see this as a problem. What, in your opinion, is the basis for such strong objections from the insurance industry to the banks selling insurance within their branches?

Mr. Russel: I will begin the answer, but my colleagues might add to it, because we are a tag-team and each of us has some views.

We cannot speak for the rest of the industry, but I know that there might be concern to have more competition in the marketplace. Our particular association and the businesses of our members are very market-focused and consumer-focused, which means that we are concerned about what consumers want.

We know from our research that they want choice. We know from good marketing that they want access. As an industry, we need to put our products in places where the consumers can trip over them. We especially want the middle and lower classes, which are the mass markets, to have an opportunity to purchase insurance, because Canadians are underinsured.

With better access, whether through direct marketing or branches, our members have an opportunity to be able to distribute products far more cost-effectively, which would enable them to pass on those benefits to consumers. When we talk about our mission as being one of pro-choice for consumers, that basically supports our argument. I think you would have to ask some of our competitors why they are so adamant about the consumer not having that.

Senator Kelleher: I understand that point. However, we seem to be having difficulty getting answers from the life insurance and P and C companies. We do not like to draw conclusions, although I think we have all drawn some conclusions. Therefore, we should like to hear from you, if you do not mind telling us, what you think the reason is that they are so adamantly opposed.

Mr. Russel: Speaking from the point of view of someone who worked in the insurance industry for 25 years on the other side before my current position, I think that there is a real fear that the industries are consolidating. It is very competitive and there is a

Le sénateur Kelleher: C'est peut-être difficile à croire, monsieur le président, mais je reste sans voix après avoir entendu cet exposé. Je ne m'attendais certainement pas à ce qu'un représentant du secteur vienne nous dire qu'il est tout à fait normal que les banques puissent vendre de l'assurance par l'intermédiaire de leurs succursales. Vous m'avez laissé pantois. Je n'ai pas vraiment de questions insidieuses à vous poser, mais je vais quand même me lancer.

Notre comité n'a pas vraiment réussi à savoir exactement pour quelle raison les sociétés d'assurances s'opposaient de manière aussi véhémente à ce que les banques puissent vendre de l'assurance par l'intermédiaire de leurs succursales, et voilà que vous venez nous dire que vous n'y voyez aucun inconvénient. À votre avis, qu'est-ce qui fait que le secteur de l'assurance s'oppose aussi résolument à ce que les banques vendent de l'assurance dans leurs succursales?

M. Russel: Je vais vous donner une première réponse et mes collègues pourront ensuite la compléter parce que les membres de notre équipe se relaient et ont chacun leur propre opinion.

Nous ne pouvons pas parler au nom des autres entreprises du secteur, mais je sais que certains ont peur qu'il y ait trop de concurrence sur le marché. Notre association en particulier ainsi que les entreprises de nos membres sont très axées sur le marché et sur les consommateurs, ce qui signifie que nous nous intéressons à ce que veut le consommateur.

Les recherches que nous avons faites nous révèlent qu'ils veulent avoir le choix. Nous faisons beaucoup de commercialisation et nous savons qu'ils veulent avoir un bon accès aux produits. Notre secteur a besoin de placer ses produits là où les consommateurs vont les rencontrer. Nous voulons plus particulièrement que les consommateurs de la classe inférieure et de la classe moyenne, qui représentent le plus gros du marché, aient la possibilité d'acheter de l'assurance, parce que les Canadiens sont sous-assurés.

Avec un meilleur accès, que ce soit par l'intermédiaire des succursales ou de la vente directe, nos membres auront la possibilité de distribuer leurs produits de manière bien plus rentable, ce qui leur permettra d'en faire bénéficier les consommateurs. Notre argumentation se fonde essentiellement sur le fait que nous nous sommes donnés comme mandat de multiplier les choix qui s'offrent aux consommateurs. Je pense qu'il vous faudra demander à certains de nos concurrents pourquoi ils insistent tellement pour que les consommateurs n'aient pas cette possibilité.

Le sénateur Kelleher: Je comprends votre argument. Il semble toutefois que nous ayons bien du mal à obtenir des réponses de la part des sociétés d'assurance multirisques. Nous ne voulons pas tirer de conclusions, même si je pense que nous en avons déjà tiré quelques-unes. Par conséquent, nous aimerions que vous nous disiez, si vous n'y voyez pas d'inconvénients, pourquoi à votre avis ils s'y opposent avec tant d'acharnement.

M. Russel: J'ai été de l'autre côté de la barrière puisque j'ai travaillé pendant 25 ans dans la branche concurrente du secteur de l'assurance avant d'occuper mon poste actuel, et je pense qu'il y a là une crainte réelle et que les gens ont peur des consolidations.

fear that the type of new entrants that our association represents and the new marketing techniques, including the branches, will steal a great deal of share from the marketplace. That is an issue in countries where the industry has opened up. In the U.K., Europe and other places, 15 per cent to 20 per cent of the market have opted to purchase their insurance through the type of means we are talking about.

My short answer is that I think they are concerned about having new competitors in the marketplace, because that will reduce margins, reduce prices to customers, and force more creativity into the marketplace. We think all of those are good things, and the consumer should see them as good, too.

Senator Kelleher: I am sure you are familiar with the new legislation that has just been proclaimed with respect to tied selling. Do you feel that the new legislation will be adequate to address the majority of the concerns that have repeatedly been expressed about the banks doing tied selling if they get into insurance?

Mr. Bernard Dorval, Executive Vice President, Insurance, Canada Trust, Vice Chairman, Canadian Association of Financial Institutions in Insurance: I think the brief summary of our presentation spelled out clearly that as an association, our group does not endorse tied selling in any way, shape or form and that our members have put practices and policies in place to ensure that that does not happen. I think that it is a very serious issue, and we have said many times that we are quite ready to work with the regulators to help design whatever needs to be designed to give the regulators the comfort that they need regarding that.

This is a complex issue and we have to look at the difference between tied selling and cross-selling. Cross-selling works to the advantage of the consumers in terms of convenience and additional access to more products. Fundamental marketing rules will tell you that a good business case should be made for customers who buy more than one product from you. I do not mean that you force people to buy products from you, but if it is done well, selling more than one product to a customer creates loyalty. As a principle, that works against any interest from anybody to do tied selling.

Senator Kelleher: That answer is commendable, but what I asked was if you would comment upon and give us an opinion about the effectiveness of the new tied-selling legislation that just came in. Do you think that it will allay many of the concerns with respect to tied selling?

Mr. Russel: We support the current legislation. We believe that it will be effective. We are concerned about the application of this legislation in cases of telephone sales and sales done by electronic means where you cannot get some form of written disclosure about tied selling in front of the customer. However, we believe that that can be overcome. Most of our members who market directly using those means actually tape all conversations so that

Le secteur est très concurrentiel et l'on a peur que les nouveaux arrivants représentés par notre association et que les nouvelles techniques de commercialisation, y compris le recours aux succursales, vont leur faire perdre une bonne part de leur marché. C'est un problème qui se pose dans les pays qui ont ouvert leur marché. Au Royaume-Uni, en Europe et ailleurs, entre 15 et 20 p. 100 des consommateurs ont choisi de souscrire leurs assurances par les différents moyens dont nous venons de parler.

En somme, je vous répondrai qu'à mon avis ils craignent l'arrivée de nouveaux concurrents parce que cela va réduire les marges, faire diminuer les prix payés par les clients et imposer davantage de créativité sur le marché. Nous considérons que ce sont là de bonnes choses, et le consommateur devrait penser de même.

Le sénateur Kelleher: Je suis sûr que vous êtes au courant des nouvelles dispositions législatives qui viennent d'entrer en vigueur au sujet des ventes liées. Pensez-vous que ces nouvelles dispositions vont être suffisantes pour apaiser la majorité des craintes qui ont été exprimées en maintes reprises au sujet des banques, qui sont susceptibles de recourir à des ventes liées si elles se lancent dans l'assurance?

M. Bernard Dorval, vice-président exécutif, Assurances, Canada Trust, vice-président, Association canadienne des institutions financières en assurances: Je pense que dans notre bref exposé, nous avons dit clairement que notre association n'acceptait d'aucune façon les ventes liées et que nos membres avaient mis en place des mécanismes et des politiques visant à s'assurer que la chose ne se produise pas. Je considère que c'est une question très grave et nous avons dit à maintes reprises que nous sommes tout à fait disposés à oeuvrer avec les responsables de la réglementation pour contribuer à mettre en place tout ce qui est nécessaire pour leur donner satisfaction à ce sujet.

Il s'agit là d'une question complexe et il faut faire la différence entre les ventes liées et l'interfinancement. L'interfinancement profite aux consommateurs sur le plan pratique et il lui permet d'accéder à davantage de produits. Les principes fondamentaux de la commercialisation nous enseignent qu'il est toujours bon sur le plan commercial que le client achète plusieurs produits à la même entreprise. Il ne s'agit pas là d'obliger les clients à acheter les produits de l'entreprise mais, si la commercialisation est bien faite, on s'attache le consommateur en lui vendant plusieurs produits. Par principe, personne n'a intérêt à ce qu'il y ait des ventes liées.

Le sénateur Kelleher: Je vous sais gré de cette réponse, mais je vous avais demandé de faire des commentaires et de nous donner votre avis concernant l'efficacité de la nouvelle législation qui vient d'entrer en vigueur au sujet des ventes liées. Pensez-vous qu'elle va apaiser nombre de craintes touchant les ventes liées?

M. Russel: Nous sommes en faveur de la législation actuelle. Nous estimons qu'elle sera efficace. Nous avons des craintes au sujet de l'application de cette législation aux ventes par téléphone ou aux ventes faites par des moyens électroniques lorsqu'on ne peut pas disposer d'un document divulguant l'existence d'une vente liée en présence du client. Nous estimons toutefois que l'on peut remédier au problème. La plupart de nos membres qui

there is a record of the conversation. We believe that the customer can be informed about tied selling, as the bill says, over the electronics.

The bottom line is that we are supportive; we feel that the new legislation will do the job. Let us try it and see. It is a complicated issue, and as a senator said earlier, it is a perceptual thing. We are encouraged by the new piece of legislation and hope that it will do a better job than the perceptions of the past.

Senator Oliver: In your brief and in your presentation you made some general statements about privacy. I should like to try to flesh out some details. You say, for example, that your organization understands that privacy is a very important issue for consumers. I think that generally everyone agrees. However, you say that all of your members have policies in place to ensure that consumer information is treated with the utmost care. That does not give too much assurance.

Today, one of the things that the financial services industry is really about is data mining in customer information and private information. That is evident in the statistics of credit card companies that sell financial products; those companies not only know about individuals' liabilities and assets, they know about their lifestyles. Companies dealing with insurance also have private information on individuals' medical health. It seems to me, therefore, that we need more than a statement acknowledging that privacy is a very important issue for consumers.

What are you doing about that? Can you tell us specific things that you have done to ensure that medical information is not used in determining whether you will sell some other financial product?

Mr. Isaac Sananes, CEO, Canadian Premier Life Insurance: Our members ensure that medical information is not used to determine issues such as creditworthiness.

Senator Oliver: How do you ensure that? What do you do? What is your procedure?

Mr. Sananes: Our company is a direct-response insurer. At the time of enrolment, we do not have access to medical information. We have only the person's name, credit card, address and telephone number. Medical information is not the basis of our marketing strategy.

Senator Oliver: Does your company ever get medical information on any of your customers?

commercialisent directement leurs produits selon ce type de méthode enregistrent en fait toutes les conversations sur bande magnétique pour en garder trace. Nous considérons qu'il est possible de tenir informé le client au sujet des ventes liées, conformément aux dispositions du projet de loi, lorsqu'on utilise des moyens électroniques.

L'essentiel, c'est que nous fassions notre part: nous estimons que la nouvelle loi donnera des résultats. Il faut l'essayer et voir ce qui se passe. C'est une question complexe et, comme l'a dit tout à l'heure un sénateur, elle est subjective. Nous trouvons que les nouvelles dispositions législatives sont prometteuses et nous espérons qu'elles seront mieux perçues que ce qui existait par le passé.

Le sénateur Oliver: Dans votre mémoire et dans votre exposé vous avez fait des observations d'ordre général sur la confidentialité. J'aimerais que vous nous donniez davantage de détails. Vous nous dites, par exemple, que votre organisation sait que la question de la confidentialité est très importante pour les consommateurs. Je pense que de manière générale tout le monde en convient. Toutefois, vous nous dites que tous vos membres ont instauré des politiques pour s'assurer que les renseignements sur les consommateurs sont traités avec le plus grand soin. Voilà qui ne nous donne pas trop de garanties.

À l'heure actuelle, ce que recherchent avant tout les entreprises du secteur des services financiers, ce sont des mines de données les informant au sujet des clients et leur fournissant des renseignements confidentiels. Cela ressort à l'évidence des statistiques des sociétés de cartes de crédit qui vendent des produits financiers; ces entreprises connaissent non seulement le montant de l'actif et du passif des particuliers, elles connaissent aussi leur mode de vie. Les sociétés qui font de l'assurance disposent elles aussi de renseignements confidentiels sur les dossiers médicaux des particuliers. Il m'apparaît donc qu'il nous faut plus qu'une simple déclaration reconnaissant que la question de la protection des renseignements confidentiels est très importante pour les consommateurs.

Que faites-vous à ce sujet? Pouvez-vous nous dire précisément ce que vous avez fait pour vous assurer que vous n'allez pas vous servir des dossiers médicaux pour décider ou non de vendre d'autres types de produits financiers?

M. Isaac Sananes, directeur général, Canadian Premier Life Insurance: Nos membres nous garantissent qu'ils ne se servent pas des dossiers médicaux pour prendre des décisions sur des questions telles que la capacité de crédit.

Le sénateur Oliver: Comment vous le garantissent-ils? Qu'est-ce que vous faites? Quelle est la procédure que vous adoptez?

M. Sananes: Notre entreprise est un assureur qui fait de la vente directe. Au moment de l'adhésion du client, nous n'avons pas accès à son dossier médical. Nous n'avons que son nom, le numéro de sa carte de crédit, son adresse et son numéro de téléphone. Le dossier médical ne fait pas partie de notre stratégie de commercialisation.

Le sénateur Oliver: Est-ce que votre entreprise reçoit à l'occasion le dossier médical de certains de vos clients?

Mr. Sananes: Except for at the time of claim, no.

Senator Oliver: Do you get it then?

Mr. Sananes: Yes.

Mr. Russel: We do get medical information on some of our customers. We do not get medical information initially, but if the case is large enough or complex enough, we do get medical information. It goes to a separate area within the insurance business.

Senator Oliver: Does it go to a separate area within your branch?

Mr. Russel: We have a centralized office. We do not have branches across the country. The information flows directly to professional underwriters who look at the medical information with medical experts to determine whether an individual should be rated, declined or just given a normal rate. That medical information is kept confidential. We have very stringent privacy policies and the information is never used anywhere else.

Senator Oliver: Who has access to the area where that medical information is kept? What are your procedures for ensuring that people who are not involved in using that information could not get to it?

Mr. Russel: According to the policies of our specific organization, only those underwriters or members of the claims professional group who need that information have access to it. Nobody else in the entire organization has access to that information.

Senator Oliver: What determines need? What if an underwriter says he needs that information, but he wants it for someone doing a credit check? Do you have a test?

Mr. Russel: In our financial institution, there is an absolute wall between the insurance operation and the rest of the financial institution. Moreover, we have guidelines on the use of that information. For instance, we need permission from the customer to utilize the information in any way other than the underwriting of the contract. That is stipulated. In fact, we have mystery shoppers who phone our organization to try to get information. It is continually tested. In fact, coming from the insurance industry into what I call a bancassurer, I can tell you that the rules and policies are far more stringent in the financial institutions than they are, in my experience, in the industry altogether.

Senator Oliver: So far I have not heard much that would reassure any customers who may be watching that their medical information would be protected if it got into your system.

M. Sananes: Non, sauf lorsqu'il y a une demande de paiement.

Le sénateur Oliver: Est-ce que vous le recevez alors?

M. Sananes: Oui.

M. Russel: Nous recevons effectivement le dossier médical de certains de nos clients. Nous ne l'avons pas au départ, mais si l'affaire est suffisamment importante ou complexe, nous recevons bien le dossier médical. Il est conservé dans un autre service de la société d'assurances.

Le sénateur Oliver: Est-ce qu'il va dans un autre service à l'intérieur de votre succursale?

M. Russel: Nous avons un bureau centralisé. Nous n'avons pas de succursales disséminées dans le pays. Les renseignements sont directement envoyés aux souscripteurs professionnels, qui se penchent sur les dossiers médicaux en compagnie des experts en médecine pour déterminer dans quelle mesure on va attribuer une cote particulière ou une cote normale à telle ou telle personne, ou encore la refuser. Le dossier médical reste confidentiel. Nos politiques s'appliquant à la confidentialité sont très strictes et ces renseignements ne sont jamais utilisés ailleurs.

Le sénateur Oliver: Qui a accès au service dans lequel les dossiers médicaux sont conservés? Quelle est la procédure que vous avez mise en place pour vous assurer que tous ceux qui ne sont pas habilités à utiliser ces renseignements ne peuvent se les procurer?

M. Russel: Aux termes des politiques mises en place par notre propre organisation, seuls les souscripteurs ou les membres du groupe professionnel chargés de l'examen des demandes qui ont besoin de ces renseignements y ont accès. Personne d'autre, dans toute l'organisation, n'a accès à ces renseignements.

Le sénateur Oliver: Qui détermine si quelqu'un a besoin d'avoir accès à ces renseignements? Que se passe-t-il si un souscripteur dit en avoir besoin, mais s'en sert pour vérifier la capacité de crédit d'un client? Est-ce que vous avez des moyens de contrôle?

M. Russel: Au sein de notre établissement financier, la séparation est totale entre le service de l'assurance et les autres services. De plus, nous avons des lignes de conduite s'appliquant à l'utilisation de ces renseignements. Ainsi, nous avons besoin de la permission du client si nous voulons utiliser ces renseignements pour toute autre chose que l'établissement du contrat d'assurance. C'est une chose qui est stipulée. D'ailleurs, nous avons des clients mystérieux qui appellent notre organisation pour essayer d'obtenir ces renseignements. C'est contrôlé en permanence. Je peux d'ailleurs vous dire, moi qui suis passé du secteur de l'assurance à ce que j'appellerais la bancassurance, que les règles et les politiques suivies par les institutions financières sont bien plus strictes, si j'en crois mon expérience, que dans l'ensemble du secteur.

Le sénateur Oliver: Pour l'instant, je ne vous ai pas entendu dire grand-chose qui puisse rassurer les clients qui voudraient que leur dossier médical reste confidentiel s'ils entrent dans votre réseau.

You said that there is a wall. What does it consist of and what protection does it afford consumers?

Mr. Russel: We physically separate the insurance business from anything to do with the financial institution. Those documents are hard copy documents; they are not on computer files. They end up in a locked area that is accessible only by four or five people who actually do the underwriting.

Senator Oliver: Do those four or five people have to sign before they go into the vault to pick up the files and sign when they go out? Must they give the reason they need the information? Do you have that kind of security?

Mr. Russel: To be honest, I am not sure that we have those security measures. Certainly there are rules stating that those are the only four or five people who can access that information. The information would not be given to other people who asked for it, because they should not have a use for it. Our organization is small and I assume that they probably do not have to sign out. We keep track of where those files are.

Senator Oliver: Regarding banks and financial institutions selling insurance in their branches, you cite the Province of Quebec as a positive example, but some of the statistics you rely on are two years old. Do you have any current statistics and data that prove that brokers are not losing their jobs, that the system is working, and that there is no prejudice against the brokerage system?

Mr. Russel: Interestingly enough, the MacKay task force did not gather statistics from Desjardins, one of our members, which of course has a major experience in the Quebec marketplace. I believe our information is the most up-to-date information on that particular marketplace.

We are not saying that we will create a huge number of jobs if you open up the marketplace. We are simply trying to dispel the myth that others promote that there will be a huge number of jobs lost if we open up the marketplace. There is no risk of that and, in fact, probably more jobs will be added. That has been the experience, not just in Quebec, but also in European countries that have opened up.

We do not have firm statistics for those other places but we do for Quebec, and since Quebec is very close to home, we thought those might be of interest. In fact, when we appeared before him, Mr. MacKay asked us if we could supply the task force with specific information relative to Quebec.

Senator Oliver: Do you not have any data that is any newer than two years old to support your contention?

Vous nous dites qu'il y a une séparation totale. En quoi consiste-t-elle et quelle est la protection qu'elle offre aux consommateurs?

M. Russel: Nous séparons physiquement le secteur de l'assurance des autres services de l'établissement financier. Ces documents sont sur papier; ils ne figurent pas dans l'ordinateur. Ils sont entreposés dans des locaux fermés auxquels ne peuvent accéder que quatre ou cinq personnes qui accordent effectivement les assurances.

Le sénateur Oliver: Est-ce que ces quatre ou cinq personnes doivent signer un registre lorsqu'elles entrent dans la pièce pour prendre un dossier et signer à nouveau lorsqu'elles en ressortent? Est-ce qu'elles doivent fournir les raisons pour lesquelles elles ont besoin de ces renseignements? Est-ce que vous avez prévu ce genre de sécurité?

M. Russel: Je vous avoue franchement que je ne suis pas sûr que nous ayons prévu de telles mesures de sécurité. Il y a certainement des règles qui précisent que ces quatre ou cinq personnes sont les seules à pouvoir accéder à ces renseignements. Les dossiers ne sont pas fournis aux autres personnes qui pourraient les demander, parce qu'elles ne peuvent en justifier l'usage. Notre organisation n'est pas de grande taille et je présume qu'elles n'ont probablement rien à signer. Nous avons des moyens de contrôle pour savoir où se trouvent ces dossiers.

Le sénateur Oliver: En parlant des banques et des établissements financiers qui vendent de l'assurance par l'intermédiaire de leurs succursales, vous donnez l'exemple du Québec qui vous paraît positif, mais certaines statistiques que vous citez datent de deux ans. Disposez-vous de données et de statistiques actuelles qui prouvent que les courtiers ne perdent pas leur emploi, que le système fonctionne et que le réseau de courtage n'est pas lésé?

M. Russel: Il est intéressant de relever que le groupe de travail MacKay n'a pas recueilli de statistiques auprès des caisses Desjardins, l'un de nos membres qui, bien évidemment, connaît très bien le marché du Québec. Je pense que nous disposons des statistiques les plus à jour concernant ce marché en particulier.

Nous ne prétendons pas créer des quantités d'emplois si vous ouvrez le marché. Nous cherchons simplement à dissiper le mythe répandu par d'autres intervenants, selon lequel une foule d'emplois disparaîtront si nous ouvrons le marché. Il n'y a aucun risque de ce point de vue et il est d'ailleurs probable qu'il y aura des créations d'emploi. C'est ce qui s'est passé, pas seulement au Québec, mais aussi dans les pays européens qui ont ouvert leur marché.

Nous n'avons pas de statistiques précises ailleurs qu'au Québec, mais étant donné la proximité du Québec, nous avons pensé que ce serait intéressant. D'ailleurs, lorsque nous avons comparu devant lui, M. MacKay nous a demandé de fournir éventuellement au groupe de travail des renseignements précis concernant le Québec.

Le sénateur Oliver: Vous n'avez pas de statistiques plus récentes que ces statistiques vieilles de deux ans pour appuyer votre dossier?

Mr. Russel: Is our data two years old?

Mr. Dorval: This is the most recent data that we have access to at this point in time.

Senator Oliver: I ask because a number of brokers in many provinces have complained that the information that you are giving is old and unreliable. I was hoping you had something a little more sophisticated and a little bit fresher.

Mr. Russel: I wonder where you came up with a date of 1993 or 1994 for our information. To our best knowledge, our information is current. It was gathered within this calendar year for the MacKay task force. I think others are trying to discredit our information because they have an axe to grind.

Senator Tkachuk: Does the Toronto-Dominion Bank own the Toronto-Dominion Life Insurance Company?

Mr. Russel: Yes, it does.

Senator Tkachuk: Does Canada Trust own the Insurance of Canada Trust?

Mr. Russel: Yes.

Senator Tkachuk: There should always be more competition, but with respect to banks retailing insurance, I am concerned about the use of material that is provided in the bank.

You referred to the survey done by the MacKay task force that showed that 17 per cent of low-income Canadians do not have insurance. Is there any demographic information attached to that? For instance, are those low-income Canadians senior citizens or young people? Sometimes 22-year-olds are classified as poor because their income is below \$12,000 a year, but so what? You are young. You do not have insurance or your parents have insurance for you.

Mr. Dorval: We have not had access to that sort of detailed research or to the methodology used in that particular survey. I think the MacKay task force did consider the broadening of the offering and the advantage for the low-income Canadian market. From our standpoint, it is clear that some of the products that we have distributed in the past, including, for example, mortgage insurance or loan insurance, have in many instances been the only insurance products or the base insurance that Canadian households have had access to, because those products have been provided to them in a convenient way at a convenient time. I think that marketing insurance at the retail level has proven to be quite useful to the Canadian population.

Senator Tkachuk: The average size of creditor insurance is \$30,000. Would the banks give a low-income Canadian a \$30,000 loan or is that a \$30,000 mortgage?

Mr. Dorval: That would be an average of probably all kinds of loans or mortgages. It could be a \$100,000 mortgage or it could be a \$5,000 loan insurance product, or a \$50,000 mortgage or a

M. Russel: Est-ce que nos statistiques remontent à deux ans?

M. Dorval: Ce sont les statistiques les plus récentes auxquelles nous puissions avoir accès pour l'instant.

Le sénateur Oliver: Je vous pose la question, parce qu'un certain nombre de courtiers dans nombre de provinces se sont plaints du fait que les chiffres que vous donniez dataient et n'étaient pas fiables. J'espérais que vous auriez des renseignements un peu plus frais et un peu plus professionnels.

M. Russel: Je me demande d'où vous tirez cette date de 1993 ou de 1994 pour ce qui est de nos renseignements. Autant que nous puissions en juger, nos chiffres sont les plus récents. Ils ont été recueillis au cours de l'année civile pendant laquelle a siégé le groupe de travail MacKay. Je pense que d'autres essaient de discréditer nos statistiques pour faire avancer leur propre cause.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que la Banque Toronto-Dominion possède la Société d'assurance-vie Toronto-Dominion?

M. Russel: Oui, effectivement.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que Canada Trust possède Insurance of Canada Trust?

M. Russel: Oui.

Le sénateur Tkachuk: Il faut toujours qu'il y ait davantage de concurrence mais, dans le cas des banques qui vendent au détail de l'assurance, j'ai peur de l'usage que l'on fera des renseignements fournis à la banque.

Vous avez mentionné l'enquête faite par le groupe de travail MacKay, qui montre que 17 p. 100 des Canadiens à faible revenu n'ont pas d'assurance. Est-ce qu'il y a des renseignements démographiques qui se rattachent à cette enquête? S'agit-il par exemple de jeunes ou de personnes âgées? Parfois, un jeune de 22 ans est qualifié de pauvre parce que son revenu est inférieur à 12 000 \$ par an, mais où est le problème? Il est jeune. Il n'a pas d'assurance ou encore ce sont ses parents qui l'assurent.

M. Dorval: Nous n'avons pas eu accès à cette recherche détaillée ou à la méthodologie employée dans ce sondage. Je pense que le groupe de travail MacKay a effectivement envisagé un élargissement de l'offre et les avantages qu'en retireraient les Canadiens à faible revenu. De notre point de vue, il est clair que certains des produits que nous avons distribués par le passé, y compris, par exemple, des assurances hypothécaires et des assurances sur prêt, ont dans bien des cas été les seuls produits d'assurance ou la seule assurance de base auxquels ont pu avoir accès les foyers canadiens parce que ces produits leur ont été présentés dans de bonnes conditions au bon moment. Je pense que la commercialisation de l'assurance au détail s'est révélée très utile pour la population canadienne.

Le sénateur Tkachuk: La moyenne des crédits assurés est de 30 000 \$. Est-ce que les banques consentent des prêts de 30 000 \$ aux Canadiens à faible revenu ou s'agit-il d'hypothèques de 30 000 \$?

M. Dorval: C'est la moyenne qui correspond probablement à tous les types de prêts et d'hypothèques. Il peut s'agir d'une hypothèque de 100 000 \$ ou d'un prêt assuré de 5 000 \$, ou

\$2,000 loan insurance product. It is a cross-section of a number of products.

Mr. Russel: Senator, maybe I could extend Mr. Dorval's answer and say that we were not surprised by the numbers in the research by the MacKay task force, because some of our research is on countries that have opened up the system. In Canada, the penetration rate for life insurance is in the area of 53 per cent, while some European countries have penetration rates in the low to mid-60s.

We believe that the current system, which has done well in Canada, is now starting to service more wealthy people. The traditional agency face-to-face system will continue, but agents today cannot afford to be spending time selling to the low and mid-market. They have to move up market in order to make a living. Therefore, there is a whole market that is not covered. In other countries, those customers tend to go to financial institutions for other services where they are then also offered the choice of getting access to insurance. Those customers probably would not be served by the current system as well as they would be served if we opened up the system.

Senator Tkachuk: Are you saying that the European market has a share larger than 17 per cent of poor people who have insurance?

Mr. Russel: No. I am saying that in Europe 63 per cent to 64 per cent of the total population has insurance compared to 53 per cent of the Canadian population. That is why we were not surprised when the MacKay task force noticed a gap in the low-income and mid-income area with respect to the number of people who have insurance.

Your point is well-taken. Some people might not be able to afford insurance and they are part of that 35 per cent in Europe who do not purchase insurance. We believe that because of the current regulations there is an under-served market in Canada today. If we opened up the system and gave consumers choice, that would decline.

The under-served market becomes a social responsibility, does it not? If people die with no insurance or other assets to accommodate their families, the government is called upon. Therefore, we feel that opening up the system would benefit society as well as business.

Senator Tkachuk: More people buy insurance in Europe than do in Canada. Do you think that is because banks sell insurance rather than because the insurance companies are aggressive in that market?

Mr. Russel: Yes.

Mr. Dorval: I think it is worthwhile to ask where the growth of the traditional insurance market has come from over the last ten years. The statistics quite clearly demonstrate that all of the growth has come from the savings and investment products as

encore d'une hypothèque de 50 000 \$ ou d'un prêt assuré de 2 000 \$. Cela recouvre un certain nombre de produits.

M. Russel: Sénateur, j'ajouterais à la réponse donnée par M. Dorval que nous n'avons pas été surpris par les chiffres qui ressortent de la recherche effectuée par le groupe de travail MacKay, parce que nous avons fait nos propres recherches sur les pays qui ont ouvert leur marché. Au Canada, le taux de pénétration de l'assurance-vie est de l'ordre de 53 p. 100, alors que dans certains pays européens il se situe aux environs de 60 ou de 65 p. 100.

Nous considérons que le système actuel, qui a bien servi le Canada, commence aujourd'hui à s'adresser davantage aux gens riches. Les ventes traditionnelles effectuées en personne par les agents d'assurance vont se poursuivre, mais aujourd'hui les agents ne peuvent plus se permettre de perdre leur temps à vendre de l'assurance sur le marché des catégories faibles et moyennes de revenus. Ils doivent s'adresser au marché des catégories supérieures pour gagner leur vie. Il y a donc tout un marché qui n'est plus exploité. Dans d'autres pays, ces clients ont tendance à s'adresser aux établissements financiers pour recevoir d'autres services et on leur offre alors la possibilité de s'assurer. Il est probable que ces clients ne sont pas aussi bien servis par le système actuel que par un marché plus ouvert.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que vous nous dites par là qu'il y a sur le marché européen 17 p. 100 de pauvres de plus qui sont assurés?

M. Russel: Non. Ce que je dis, c'est qu'en Europe, 63 à 64 p. 100 de l'ensemble de la population est assurée, contre 53 p. 100 au Canada. C'est pourquoi nous n'avons pas été surpris de constater que le groupe de travail MacKay avait relevé un écart entre le nombre de personnes assurées dans les catégories de revenus faibles et moyens.

Vous avez raison. Il y a éventuellement des gens qui n'ont pas les moyens de se payer une assurance et ils font partie de ces 35 p. 100 qui ne sont pas assurés en Europe. Nous considérons qu'en raison de la réglementation actuelle, il y a un marché mal desservi au Canada à l'heure actuelle. Si nous ouvrons notre marché et si nous donnions davantage de choix aux consommateurs, ce pourcentage diminuerait.

Le fait que ce marché soit mal desservi entraîne une responsabilité sociale, ne croyez-vous pas? Si une personne meurt sans assurance et sans autre patrimoine pour faire vivre sa famille, le gouvernement doit intervenir. Nous estimons donc que l'ouverture du marché va profiter à la société tout autant qu'aux entreprises.

Le sénateur Tkachuk: Il y a davantage de gens qui achètent de l'assurance en Europe qu'au Canada. Pensez-vous que c'est parce que les banques vendent des assurances et non pas parce que les sociétés d'assurances sont dynamiques sur ce marché?

M. Russel: Oui.

M. Dorval: Je pense qu'il est bon de se demander où s'est produite la croissance sur le marché traditionnel de l'assurance au cours des dix dernières années. Les statistiques nous montrent bien que toute cette croissance est due aux produits d'épargne et

opposed to the insurance products. There is less and less of a preoccupation. From a traditional distribution standpoint, it makes more sense for some products to be distributed through the traditional distribution system than it does for the life insurance product. Allowing more competition and more channels for retailing insurance, we would actually increase the offer of the product.

Senator Tkachuk: Senator Oliver raised a number of questions regarding privacy. I am concerned, because in your brief you talk about using direct marketing and you say that having the banks retail insurance would somehow reduce costs and increase convenience for the customer. Are you saying that you would actually use the information that you have access to from the bank to direct mail in order to market insurance?

Mr. Russel: Under the current legislation, in our institution and others there is a wall between the information that the bank has and what the insurance business can utilize. We have members that are financial institutions and members that are in the retailing side of the business, which has customer information.

We are primarily interested in generic customer information that helps us profile and target our offerings to people who have a need for a particular product. That is information that insurance agents in insurance companies normally have. We are not necessarily interested in all the medical and other confidential information.

Senator Tkachuk: What kind of generic customer information are you referring to?

Mr. Russel: We are interested in where people live, their postal codes, ages, names, addresses — that kind of information. As you start making offerings in the marketplace according to that information, you get information back on who responds and who does not, and you can make your offers more effective with the information you get back. We use our own customer information, not necessarily the information of other institutions. We can buy much of this information from other organizations.

Senator Tkachuk: Exactly. In other words, will the bank sell you a list? They may not sell it to you, but they will give you the list of the kind of profile that you just wanted. There is the name, the address, the phone number perhaps, and some other information that the bank can provide which may be useful, including perhaps income, credit, et cetera. Then you can better target your products to your market and therefore save money. Is that not correct?

Mr. Russel: I do not think I am saying exactly that. I think you are putting words into my mouth.

Senator Tkachuk: I know something about this business.

Mr. Russel: You may know a lot more than I do.

de placement et non pas aux produits d'assurance. On s'en préoccupe de moins en moins. Du point de vue de la distribution traditionnelle, il est plus logique que certains produits, de préférence à l'assurance-vie, soient distribués par l'intermédiaire du réseau traditionnel de distribution. En autorisant davantage de concurrence et la vente au détail d'assurance par un plus grand nombre de réseaux, nous allons en fait augmenter l'offre de produits.

Le sénateur Tkachuk: Le sénateur Oliver a soulevé un certain nombre de questions touchant la confidentialité. Je m'inquiète parce que vous parlez dans votre mémoire du recours à la commercialisation directe et vous nous dites qu'en laissant les banques vendre de l'assurance au détail on réduira les coûts et on rendra un meilleur service aux clients. Est-ce que vous laissez entendre par là que vous allez vous servir en fait des renseignements dont dispose la banque pour commercialiser directement de l'assurance par publipostage?

M. Russel: En vertu de la loi actuelle, il y a au sein de notre établissement et dans d'autres une séparation totale entre les renseignements dont dispose la banque et ceux qui peuvent utiliser la société d'assurances. Nous avons des membres qui sont des institutions financières et d'autres qui font de la vente au détail et qui disposent de renseignements sur les clients.

Ce qui nous intéresse avant tout, ce sont les renseignements généraux qui nous permettent de placer les clients dans des catégories et adapter nos offres de produits à leurs besoins particuliers. Ce sont les renseignements dont disposent normalement les agents dans les sociétés d'assurances. Nous ne sommes pas particulièrement intéressés par les dossiers médicaux et autres renseignements confidentiels.

Le sénateur Tkachuk: De quel type de renseignements généraux sur les clients parlez-vous?

M. Russel: Nous voulons savoir où vivent les gens, quel est leur code postal, leur âge, leur nom, leur adresse — des informations de ce type. Lorsqu'on fait des offres sur le marché en fonction de cette information, on sait en retour qui répond ou non et l'on peut adapter plus efficacement les offres en fonction de ces renseignements obtenus en retour. Nous utilisons nos propres renseignements sur les consommateurs et pas nécessairement ceux dont disposent les autres établissements. Nous pouvons acheter une grande partie de ces renseignements à d'autres organismes.

Le sénateur Tkachuk: En effet. Autrement dit, est-ce que la banque va vous vendre une liste? Elle ne va peut-être pas vous la vendre, mais elle va vous fournir exactement le type de profil dont vous avez besoin. Ce sera les noms, les adresses, les numéros de téléphone éventuellement, et tout autre renseignement susceptible d'être utile que pourra vous fournir la banque, y compris éventuellement les revenus, les cotes de crédit, etc. Vous pourrez alors mieux adapter vos produits à votre marché et par conséquent économiser de l'argent. C'est bien ça?

M. Russel: Je ne pense pas que ce soit exactement ça. Vous interprétez mes paroles.

Le sénateur Tkachuk: Je sais un peu comment ça fonctionne dans ce secteur.

M. Russel: Vous semblez en savoir beaucoup plus que moi.

Senator Tkachuk: I am just telling you that you are indicating to us that you will have this information and that you will get it from the banks.

Mr. Dorval: What we are saying here is that provided that we have the customers' consent to use the information to market other products, yes, we would use the information to market. We would be willing to use information to market other products, because that provides actually two benefits. On the one hand, it provides an easier, cheaper way to bring the products to the customer. On the other hand, it provides us with the ability to offer the right products to the right customers, and not to offer car insurance or annuities to children, for example. Again, we must have the consent of the customers; we have a code of marketing conduct in place that requires consent for us to do such a thing.

Traditional insurance distributors already have access to similar information and in many cases more information than we have on a daily basis, because if somebody does a financial plan for a customer, they have all of the information about their taxes, their family situation, their assets and sometimes even their will. The use of information to market effectively other products has been going on for a long time in the traditional insurance industry. Provided that consent is given it can lead to a win-win situation.

Senator Tkachuk: Should that list be available to other insurance companies then? If a customer at the Royal Bank or at the Toronto-Dominion Bank says that his list can be sold, should that list be sold not only to you at the Toronto-Dominion Bank, but also to other insurers that may want a copy of that list?

Mr. Russel: If consent was given to sell the list, why would it not be sold? However, our customers probably would not give permission in many cases for that kind of information.

Senator Tkachuk: In other words, would customers likely give permission only to the insurer of the bank, but not to any other insurer, because that would be bad?

Mr. Russel: Do you mean bad from the customer's point of view?

Senator Tkachuk: Why would it be bad? Why would that be a negative rather than a positive? It seems to me that if the name is available to you as an insurer, then it should be available to other insurers that want to market competitive products.

Mr. Russel: We are in a competitive business and loyal customers are an asset. Therefore, we want to ask our customers for permission to use their names in order to be able to offer them other products and services within the organization. If a customer were to say, "Give my name to any other organization you want," I think that would involve a separate strategic decision on the part of that organization. I cannot speak to that, because each business has its own strategy.

Le sénateur Tkachuk: C'est vous qui avez dit posséder cette information et envisager de la remettre aux banques.

M. Dorval: En fait, nous comptons effectivement utiliser ce genre de renseignements pour commercialiser de nouveaux produits si nos clients y consentent. Nous serions prêts à utiliser ce genre d'information pour commercialiser d'autres produits parce que nous y gagnerions sur deux plans. D'une part, il serait plus facile et plus économique de proposer d'autres produits à nos clients. D'autre part, il nous serait ainsi possible d'offrir les bons produits aux bons clients, et d'éviter, par exemple, de proposer des assurances voitures ou des annuités à des enfants. Mais encore une fois, il nous faudra pour cela obtenir le consentement des clients, comme l'exige notre code de conduite commerciale.

Les distributeurs classiques d'assurance ont déjà accès à des renseignements semblables et même, dans bien des cas, à beaucoup plus d'informations que celles que nous pouvons consulter quotidiennement. En effet, ces institutions disposent de toutes les données relatives à la situation fiscale, familiale et financière de leurs clients, et parfois même au contenu de leurs testaments, parce que les gens viennent les consulter pour dresser des plans financiers. Cela fait longtemps que les assureurs traditionnels se servent de ce genre d'informations pour commercialiser plus efficacement leurs autres produits. Il suffit que le client donne son consentement pour que tout le monde soit gagnant.

Le sénateur Tkachuk: Cela étant, faudrait-il mettre cette liste à la disposition des autres compagnies d'assurances? Si un client de la Banque Royale ou de la Banque Toronto-Dominion acceptait que sa liste soit vendue à d'autres, ne devrait-on pas aussi la céder aux autres compagnies d'assurances qui en feraient la demande?

M. Russel: Pourquoi pas, si le client y consent. Cependant, je crois que, dans la plupart des cas, nos clients ne donneraient pas ce genre d'autorisation.

Le sénateur Tkachuk: Cela revient-il à dire que les clients n'autoriseraient la divulgation de tels renseignements qu'à l'assureur rattaché à la banque, et pas aux autres assureurs, parce que ce serait mauvais?

M. Russel: Voulez-vous dire mauvais du point de vue du client?

Le sénateur Tkachuk: Pourquoi est-ce que ce serait mauvais? Pourquoi cela serait-il négatif et non positif? J'ai l'impression que si vos assureurs peuvent avoir accès à ce genre d'informations, il faudrait les communiquer aux autres assureurs désireux d'offrir des produits concurrentiels.

M. Russel: C'est que nous sommes dans un univers concurrentiel et nous misons sur la fidélisation de nos clients. C'est pour cela que nous demandons à nos clients l'autorisation d'utiliser leur nom pour leur offrir d'autres produits et services venant de notre organisation. Si le client d'une organisation demandait qu'on communique son nom à n'importe quel autre organisme, cela voudrait dire que l'organisation en question aurait pris une décision stratégique tout à fait différente de la nôtre. Je ne peux vous en dire plus, parce que chaque compagnie applique sa stratégie.

Senator Tkachuk: Would it be suitable to you if the deal was that a customer's information was to be given to no one, including insurers owned by the banks, unless the customer expressly gave permission?

Mr. Russel: I think our position is that the customer should give consent, positive consent, to utilize the list.

Senator Tkachuk: Is it secret unless the customer says you can have it?

Mr. Russel: Yes. Consent is easy to get during a face-to-face sale, because you are sitting opposite the customer and you can ask. However, if the sale is made over the telephone or through other electronic means, we believe that there should be a means by which the customer can give consent. Maybe we need to tape the telephone conversation so that we can demonstrate that the customer did give that consent.

Senator Tkachuk: If you call me, you must already have my consent. You do not give consent over the telephone.

Mr. Russel: I may call you blind even if you are not on the list of any of our customers. Direct marketing does not only use techniques or customer bases within the bank or within our institution.

The Chairman: Thank you, gentlemen. We appreciate you taking the time to be with us this morning.

The next witness is Mr. Dominic D'Alessandro, President and Chief Executive Officer of Manulife Financial, who is appearing this morning under two hats. He is appearing as the president and CEO of Manulife Financial, and as this year's chairman of the Canadian Life and Health Insurance Association. With him is Mr. Mark Daniels, who is the president of the CLHIA, the Canadian Life and Health Insurance Association.

Welcome, gentlemen. Mr. D'Alessandro, I assume when you respond to our questions, if your response is not an industry position but a company position, you will tell us.

Mr. Dominic D'Alessandro, President and Chief Executive Officer of Manulife Financial: Yes, I will, Mr. Chairman.

The Chairman: It is important that we keep that distinction. We have now talked to four or five insurance company presidents, and there does not seem to be an industry position on many issues. On all the serious issues, the CEOs are all over the lot. There is nothing wrong with that, but I think it is important that we understand whether you are making a statement on behalf of the industry as a whole, or on behalf of your own company.

Mr. D'Alessandro: I will make that clear.

The Chairman: We are used to a monolith position from the industry, and it is wonderful to see some fragmentation. I am sure it does not make your job any easier, but, in some ways, it helps ours. Anyway, thank you very much for coming. Would you proceed with your opening statement?

Le sénateur Tkachuk: Seriez-vous d'accord que les renseignements sur les clients ne soient communiqués à personne, pas même aux assureurs de votre banque, sauf si les clients concernés en donnaient la permission expresse?

M. Russel: Je pense que c'est précisément notre position, autrement dit, qu'un client doit donner son consentement pour que nous utilisions sa liste.

Le sénateur Tkachuk: Est-elle secrète tant que le client ne vous dit pas que vous pouvez vous en servir?

M. Russel: Oui. Il est facile d'obtenir le consentement d'un client quand on s'entretient en privé avec lui. Toutefois, pour les ventes réalisées au téléphone ou par des moyens électroniques, nous pensons qu'il faudrait trouver une façon de confirmer le consentement du client. Il faudrait peut-être enregistrer les conversations téléphoniques pour prouver que les clients ont donné leur accord.

Le sénateur Tkachuk: Si vous m'appellez, c'est que vous avez déjà mon consentement. Ce consentement ne peut être donné au téléphone.

M. Russel: Je pourrais très bien vous appeler au hasard, même si votre nom ne se trouve sur aucune liste de clients. La vente directe ne s'appuie pas uniquement sur des techniques ni sur l'utilisation de banques de données propres à nos institutions.

Le président: Merci, messieurs. Merci d'avoir pris le temps de vous rendre à notre invitation.

Notre prochain témoin est M. Dominic D'Alessandro, président et président-directeur général de la Financière Manuvie. Il comparait devant nous à deux titres: en qualité de président et pdg de la Financière Manuvie, et comme président récemment élu de l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes. Il est accompagné de M. Mark Daniels, président sortant de cette même association.

Bienvenue messieurs. Monsieur D'Alessandro, je suppose que, dans vos réponses, vous nous préciserez si les positions que vous énoncez sont celles de votre compagnie ou celles de l'industrie en général.

M. Dominic D'Alessandro, président et président-directeur général de la Financière Manuvie: Très certainement, monsieur le président.

Le président: Il est important que nous fassions la distinction. Nous avons jusqu'ici entendu quatre ou cinq présidents de compagnies d'assurances et je dois dire que votre industrie ne semble pas avoir arrêté de position commune sur la plupart des questions abordées. En effet, sur tous les points sérieux, les pdg varient d'opinion. Il n'y a rien de mal à cela, mais je pense qu'il sera important de nous préciser si vous répondez au nom de l'industrie en général ou au nom de votre compagnie.

M. D'Alessandro: J'y veillerai.

Le président: Habituellement, les secteurs que nous accueillons ont des positions monolithiques et nous nous réjouissons cette fois de voir quelques lignes de fracture. Cela ne doit pas vous faciliter la tâche, mais d'une certaine façon, cela facilite la nôtre. Quoi qu'il en soit, je vous remercie d'être venu

Mr. D'Alessandro: Mr. Chairman, honourable members, thank you for the opportunity of addressing your committee today on behalf of the Canadian Life and Health Insurance Association, and to contribute to your important deliberations. As mentioned, Association President, Mr. Mark Daniels is with me today.

I will devote the initial portion of these opening remarks in my capacity as Chairman-Elect of the Association, on behalf of the industry. At the conclusion of that discussion, I will make some additional remarks in my capacity as President and CEO of Manulife Financial.

Mr. Chairman, our association represents 84 member companies, which account for over 90 per cent of the life and health insurance business transacted in Canada, and which protect more than 20 million Canadians and over 10 million other policyholders around the world. Moreover, the industry provides direct employment for about 100,000 people in Canada.

We believe that we are facing today one of the most critical periods in the history of the evolution of the financial services sector in Canada. Both government and business have a responsibility to work together to shape a sector that remains among the very best in the world. It is important that we get it right.

The submission we have put before the committee and our testimony today are based on an extensive process of dialogue among our industry leaders.

While, as we just mentioned, the industry does not agree with every task force recommendation, we do agree that the report makes an excellent contribution to the continuing evolution of the legislative and regulatory framework for our sector.

The task force has set out a vision of a desirable financial services sector with three key dimensions, namely, what consumers should expect, what an appropriate institutional structure should be, and what kind of regulatory framework would be most effective to support those expectations and structure.

The task force has concluded that Canada's current financial services sector fulfils much of that vision. By the same token, the task force has also determined that there is room for improvement in many areas, and its recommendations address these.

As the committee is aware, last fall, our industry provided the task force with five submissions that profiled the industry and its public policy framework. A brief overview of those documents is included as Annex 2 of our industry submission to this committee.

Those submissions to the task force also embodied a broad vision. Although there are some exceptions, in many instances, the

nous rencontrer. Je vous en prie, commencez par vos remarques liminaires.

M. D'Alessandro: Monsieur le président, honorables sénateurs, je tiens à vous remercier au nom de l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes de nous avoir permis de nous adresser à votre comité aujourd'hui et de contribuer à vos délibérations importantes. Comme vous le disiez, je suis accompagné de M. Mark Daniels, président sortant de l'association.

Dans la première partie de mes remarques liminaires, je vous parlerai en ma qualité de président élu de l'association, et donc au nom de l'industrie en général. À la fin de mon intervention, je ferai quelques remarques supplémentaires en ma qualité de président et de pdg de la Financière Manuvie.

Monsieur le président, notre association représente 84 compagnies membres, qui constituent plus de 90 p. 100 du volume d'assurances-vie de personnes transigées au Canada et nous protégeons plus de 20 millions de Canadiens et plus de 10 millions de titulaires de polices à l'étranger. En outre, notre secteur emploie directement quelque 100 000 personnes au Canada.

Nous sommes aujourd'hui confrontés à l'une des périodes les plus difficiles de l'histoire du secteur des services financiers au Canada. Le gouvernement et le milieu des affaires se doivent de collaborer pour donner forme à un secteur qui est l'un des meilleurs du monde. Il importe que nous y réussissions.

Le mémoire que nous vous avons fait remettre et notre témoignage d'aujourd'hui sont le résultat d'un dialogue poussé au niveau des dirigeants de notre industrie.

Même si, comme on vous l'a dit plus tôt, mon industrie n'est pas d'accord avec toutes les recommandations contenues dans le rapport du groupe de travail, nous convenons qu'il contribue à l'évolution de notre cadre législatif et réglementaire.

Le groupe de travail a énoncé sa vision du secteur des services financiers; celle-ci s'articule autour de trois éléments: ce à quoi les clients doivent s'attendre, la structure institutionnelle qui s'impose et le genre de cadre qui conviendrait le mieux pour répondre aux attentes des clients et favoriser l'instauration d'une nouvelle structure.

Le groupe de travail a conclu que, dans son état actuel, le secteur des services financiers canadiens correspond presque à cette vision. Mais dans le même souffle, le groupe de travail a déterminé qu'il y avait encore place à l'amélioration sur bien des plans, ce dont il traite dans ses recommandations.

Comme les membres du comité le savent, l'automne dernier, notre industrie a remis cinq mémoires au groupe de travail pour présenter notre secteur et exposer notre cadre de politique publique. L'annexe 2 du mémoire de notre association dresse un aperçu de ces documents.

Ces mémoires adressés au groupe de travail présentent également une vision globale. À quelques exceptions près, le

industry's perspectives on what should be done to fulfil the vision coincide with those of the task force.

Mr. Chairman, there are two particularly important elements of the task force's vision that we share.

The first key element of this shared vision is that our markets now are highly concentrated. One of the greatest public challenges is to encourage vibrant, alternative institutions that can compete head-to-head with the large banks across this country.

The second key element of this shared vision is that insurance companies, with their strong base and long-standing international focus, will become even more important and visible members of the Canadian financial services sector in the years ahead. As the task force has stressed, it is very important for Canada, and for its evolving economy and needs, that insurance companies succeed in this regard.

Turning now to specifics, Mr. Chairman, one important dimension of the task force's vision is "an open and accessible payments system that continues to be efficient and prudentially sound." The task force has therefore recommended that access to the system be expanded and governance of the system be improved.

As members of this committee are aware, our industry has sought this access and governance change for several years now, including the issuing of payment cards to our policyholders.

Our industry pays out almost \$100 million a day to, or on behalf of, individual Canadians. Making these payments as efficiently and as conveniently as possible, in the way consumers prefer, is essential to meeting customer needs and remaining competitive.

Therefore, we encourage this committee both to endorse the task force recommendations relating to the payments system and to reinforce the task force's view that the changes should be implemented as soon as possible.

Another important dimension of the task force's vision is consumer confidence in, and support for, their financial system. Consumer compensation arrangements have an important role to play in achieving that vision.

As this committee is aware, there is a significant anomaly in the current structure of consumer compensation arrangements. It arises from the fact that CDIC has access to Crown financial resources, and CompCorp does not.

The Task force has recognized this anomaly by concluding that "...it is important and timely to address this competitive inequity" and that "...the time has come to put CDIC and CompCorp on the same footing."

secteur que je représente et le groupe de travail partagent un même point de vue sur les mesures à prendre afin de respecter la vision énoncée.

Monsieur le président, nous partageons le point de vue du groupe de travail sur deux éléments particulièrement importants.

D'abord, le groupe de travail et nous, estimons que le marché est très concentré. L'un de nos plus grands défis publics est donc de favoriser l'arrivée d'institutions dynamiques en mesure de concurrencer directement les banques.

Deuxièmement, compte tenu de leur solide position sur la scène internationale et de leur focalisation sur ce genre de marché depuis longtemps, les compagnies d'assurances deviendront, dans les années à venir, des membres de plus en plus importants et de plus en plus présents dans le secteur des services financiers canadiens. Comme le groupe de travail l'a fait remarquer, il importe pour le Canada et pour son économie, afin de répondre à ses besoins en pleine évolution, que les compagnies d'assurances puissent réussir sur ce plan.

Pour passer du général au particulier, monsieur le président, je dirais qu'une des dimensions importantes de la vision du groupe de travail touche à l'instauration d'un système de paiements ouvert et accessible, qui soit efficace et intègre sur le plan prudentiel. Cela a amené le groupe de travail à recommander d'améliorer la régie du système et d'en élargir l'accès.

Comme les membres de votre comité le savent, notre secteur réclame des changements en matière d'accès et de régie depuis plusieurs années, notamment en ce qui concerne l'émission de cartes de paiement à nos souscripteurs.

Notre industrie verse près de 100 millions de dollars par jour aux Canadiens et aux Canadiennes, directement ou en leurs noms. Il est essentiel que nous effectuions ces transferts de la façon la plus efficace et la plus pratique possible, en respectant les préférences des clients, pour que nous demeurions concurrentiels et puissions répondre à leurs besoins.

Nous ne pouvons donc qu'encourager votre comité à avaliser les recommandations du groupe de travail relativement au système des paiements et à entériner sa position à cet égard, à savoir que les changements devraient être mis en oeuvre dans les plus brefs délais possibles.

L'autre dimension importante de la vision du groupe de travail touche à la confiance des consommateurs dans le système financier et dans l'appui qu'ils lui accordent. Les mécanismes d'indemnisation des clients joueront un rôle important en la matière.

Comme vous le savez tous, les actuels mécanismes d'indemnisation des clients présentent une grave anomalie, qui tient au fait que la SADC a accès aux ressources financières de l'État, mais pas la SIAP.

Le groupe de travail a pris acte de cette anomalie en concluant qu'il est important et opportun de régler ce problème d'iniquité concurrentielle, et qu'il est également temps de mettre la SADC et la SIAP sur un pied d'égalité.

The main policy objectives here are to achieve fairness between depositors and policyholders; and to strengthen competition and competitiveness. Our industry strongly agrees with the task force. Therefore, we urge this committee to recommend that the government move forward promptly to develop, and to adopt, a specific approach for putting the plans on the same footing.

I now turn to the subject of insurance distribution by deposit-takers. Mr. Chairman, you and your committee members are no doubt aware that the Bank Act has included special provisions governing insurance activities since 1923. This reinforces the fact that the public interest is at stake.

The task force recommendations identify four dimensions of the public interest that would be affected by changes to the framework for insurance distribution by deposit-takers. These are: competition and competitiveness; freedom from coercive sales practices; protection of personal information; and appropriate competence of intermediaries.

We agree these are the four relevant considerations of the public interest that must be taken into account. But we believe the public interest objectives would be best served by a different approach than that suggested by the task force.

The task force, of course, recognizes that there are a number of policy and legislative inequities that provide competitive advantages to deposit-takers over life and health insurers, and the task force recommends correcting a number of these inequities.

However, we believe the task force did not sufficiently recognize that it will take considerable time to strengthen competition and competitiveness through initiatives such as opening up the payments system and putting CDIC and CompCorp on the same footing.

We also believe the task force over-estimated the need to expand the insurance distribution activities of deposit-takers in the interests of more competition.

The fact is that the current framework already provides extensive scope for insurance distribution by deposit-takers and competition within our own industry, among more than 130 competitors, is already extremely intense.

Standard & Poor's, in fact, has called it "Tooth and Nail Competition" in a recent report on the industry. The task force report itself notes that consumers are well served by this intense industry competition. It cites the low life insurance premiums paid by Canadians, the second lowest premiums among a group of eight industrial countries that the task force surveyed.

Therefore, our industry urges this committee to recommend that changes to the payments system and consumer compensation arrangements should be fully implemented before any changes to give deposit-takers more insurance distribution powers are made.

La politique devra obéir à deux principaux objectifs: réaliser à l'équité entre déposants et souscripteurs, puis renforcer la concurrence et la compétitivité. Notre industrie est tout à fait d'accord avec le groupe de travail. Nous invitons maintenant votre comité à recommander que le gouvernement agisse rapidement et adopte l'approche voulue pour que ces deux régimes soient placés sur un pied d'égalité.

Passons à la question de la distribution d'assurance par les institutions de dépôt. Monsieur le président, vous-même et les membres de votre comité, savez sans doute que la Loi sur les banques renferme des dispositions spéciales régissant les activités liées aux assurances depuis 1923. Cela confirme que l'intérêt du public est en jeu.

Les recommandations du groupe de travail dégagent quatre aspects où l'intérêt du public serait touché par le fait d'autoriser des institutions de dépôt à vendre de l'assurance. Je veux parler de la concurrence/compétitivité, de l'interdiction d'appliquer des pratiques de vente coercitive, de la protection des renseignements personnels et de la compétence des intermédiaires.

Nous sommes d'accord: il faut tenir compte de ces quatre volets qui ont une incidence sur l'intérêt du public. Toutefois, nous croyons qu'il serait possible de servir l'intérêt du public en appliquant des approches différentes de celles recommandées par le groupe de travail.

Bien sûr, le groupe de travail reconnaît l'existence de plusieurs iniquités en matière de politique et de législation qui confèrent des avantages concurrentiels déloyaux à des institutions de dépôt, par rapport à des assureurs de personnes, et il recommande d'en corriger plusieurs.

Nous croyons, cependant, que le groupe de travail n'a pas suffisamment tenu compte du fait qu'il faudra beaucoup de temps pour renforcer la concurrence et la compétitivité en adoptant les initiatives recommandées, comme celles qui touchent au système des paiements ou au nivellement des règles du jeu pour la SADC et la SIAP.

Nous pensons, par ailleurs, que le groupe de travail a surestimé la nécessité d'étendre les activités de distribution d'assurance aux institutions de dépôt, afin de favoriser la concurrence.

En effet, le cadre actuel est déjà suffisamment élargi aux institutions de dépôt en matière de distribution d'assurance, et la concurrence que se livrent plus de 130 concurrents au sein de notre secteur est déjà suffisamment intense.

Dans un récent rapport sur l'industrie, Standard & Poor's qualifiait cette concurrence de «Tooth and Nail Competition», autrement dit de concurrence bec et ongles. Dans son rapport, le groupe de travail fait lui-même remarquer que les consommateurs sont déjà bien servis par une concurrence soutenue. Il cite le prix modique des primes d'assurance versées par les Canadiens et les Canadiennes, le deuxième plus bas de huit pays industriels auxquels le groupe de travail s'est intéressé.

Notre secteur exhorte votre comité à recommander au gouvernement d'apporter des changements au système de paiements et aux mécanismes d'indemnisation des clients avant d'envisager une quelconque modification visant à accorder

By the same token, we urge this committee to recommend that legislative safeguards must be in place fully to protect against coercive tied selling and misuse of personal information, as well as to ensure strong competency standards, before any changes to give deposit-takers more insurance distribution powers are made.

Speaking of privacy, the task force has recommended that the current ban on deposit-takers' use of customer information for marketing insurance should be removed. This committee may be interested in the results of a major national survey, which we have included as Annex 3 in our submission to this committee.

The results of that COMPAS study were quite clear that:

Canadians are massively and uniformly opposed to the use of personal financial information by the banks to market life insurance products.

Only 3 per cent to 6 per cent of respondents said that such practices should be allowed.

Taxation is another area of public policy interest that the task force report deals with extensively, and which we highlight in our industry submission to this committee.

A recent Statistics Canada study determined that our industry had the highest average growth rate of income taxes and capital taxes of any industry between 1988 and 1994. Overall taxes quadrupled to more than \$1.8 billion over a 10-year period from 1987 to 1997.

Obviously, this situation creates serious business challenges, but the implications go far beyond this. In fact, the task force has concluded that the level and structure of taxation, for our industry and for the sector more broadly, have significant negative consequences for the public interest.

Specifically, capital taxes create incentives that are inconsistent with sound prudential management; the competitive position of Canadian companies is damaged; and costs to customers increase.

Our industry agrees strongly with the task force that the public interest is damaged by the current level and structure of taxation. Therefore, we urge this committee to call on federal and provincial governments to implement the task force's recommendations.

Mr. Chairman, the final chapter of our submission deals with recommendations in 14 other areas that could affect the industry's capacity to fulfil the vision set out by the task force. In the interests of brevity, I will only touch on one of these today — the recommendations for significant change to the Office of the Superintendent of Financial Institutions' mandate and governance. Specifically, it is proposed that the mandate should be modified to

davantage de pouvoirs aux institutions de dépôt en matière de distribution d'assurance.

Dans la même veine, nous invitons votre comité à recommander l'application de mesures de protection de nature législative en ce qui concerne les ventes liées coercitives et l'utilisation abusive de renseignements personnels, et à veiller à ce que de solides normes de compétence soient en place avant de concéder davantage de pouvoirs aux institutions de dépôt sur le plan de la vente d'assurance au détail.

S'agissant de protection de la vie privée, le groupe de travail recommande qu'on lève l'interdiction actuelle imposée à l'utilisation de renseignements sur les clients par les institutions de dépôt désireuses de vendre leurs assurances. Ce comité voudra peut-être prendre connaissance des résultats d'une vaste enquête nationale, qui font l'objet de l'annexe 3 de notre mémoire.

Les résultats de l'étude COMPAS montrent à l'évidence:

Que les Canadiens sont massivement et globalement opposés à l'utilisation de renseignements financiers personnels par les banques pour la vente de leurs produits d'assurance-vie.

Trois à 6 p. 100 seulement de répondants jugent qu'il faudrait autoriser de telles pratiques.

L'imposition est un autre volet intéressant de la politique gouvernementale sur lequel le rapport du groupe de travail s'étend abondamment et dont nous donnons les grandes lignes dans notre mémoire sectoriel.

Une récente étude de Statistique Canada a déterminé que notre secteur a connu le taux de croissance moyen le plus élevé de toute l'industrie quant aux impôts sur les bénéfices et à l'impôt sur le capital, entre 1988 et 1994. L'ensemble des taxes et impôts ont quadruplé pour dépasser 1,8 milliard de dollars sur 10 ans, soit entre 1987 et 1997.

À l'évidence, ce genre de situation donne lieu à des gageures commerciales d'envergure, mais ses conséquences vont bien au-delà de cela. Le groupe de travail a conclu que le niveau d'imposition et la structure fiscale de notre industrie et de tout notre secteur d'activité en général, ont eu des conséquences très négatives sur le public.

En effet, l'impôt sur le capital engendre des incitatifs qui sont contraires à une saine gestion prudentielle; la position compétitive des compagnies canadiennes est affectée et les coûts pour les clients augmentent.

L'ensemble de notre industrie est parfaitement d'accord avec l'affirmation du groupe de travail sur ce plan, c'est-à-dire que l'intérêt du public est affecté par la structure fiscale et par le niveau d'imposition actuels. Nous ne pouvons donc qu'inviter votre comité à réclamer des gouvernements fédéral et provinciaux qu'ils appliquent les recommandations du groupe de travail.

Monsieur le président, le dernier chapitre de notre mémoire traite des recommandations formulées dans 14 autres domaines qui pourraient empêcher notre industrie de respecter la vision énoncée par le groupe de travail. Par souci de brièveté, je ne vous entretiendrai que des recommandations touchant aux importants changements qu'il conviendrait d'apporter au mandat ainsi qu'à la régie du Bureau du surintendant des institutions financières. Il est

focus on competition and innovation, not just safety and soundness.

Our industry has serious concerns about this direction. The additional roles in promoting competition and innovation, and in enforcement of consumer protection, could significantly divert OSFI's attention from the essential task of ensuring safety and soundness.

Therefore, Mr. Chairman, our industry proposes that this committee recommend that such major changes to OSFI's role and mandate must be given extensive further study before any action whatsoever can be taken.

Mr. Chairman, that concludes my overview of the industry's response to the task force report on behalf of the CLHIA. I would now like to change my hat for a few minutes to address this committee as head of Manulife.

I said earlier that the industry shares with the task force a clear vision for our sector. Indeed, within the context of that vision, we have the opportunity to create a truly broad array of first-class financial institutions, and I believe that this can be achieved.

However, certain changes will be required in our public policy environment to make this vision a reality. In addition to the changes I have discussed from an industry perspective, there are three other areas that require immediate attention, which I will discuss today. First, the widely held ownership rule; second, demutualization; and third, the treatment of mergers and acquisitions. They will all have a major impact on our ability to meet our shared vision.

Manulife supports the task force recommendation that the widely-held ownership regime — also referred to as the 10 per cent shareholding limit — be retained for large institutions in perpetuity. This policy has served our industry and our country well. Without it, I am convinced our sector would not have evolved to become strong, competitive, independent and domestically controlled, as it is today.

Mr. Chairman, Canada's mutual life insurers are very much part of the widely held tradition. However, we have now reached a critical juncture in our evolution as we transform, through the process of demutualization, to publicly-held stock companies.

Demutualization will improve our competitive position by allowing us to raise equity capital and, thus, to compete on a level playing field with most other financial institutions. Demutualization will also expose us fully to the healthy discipline of the financial markets, and demutualization will improve our ability to attract and retain quality management.

notamment proposé que ce mandat soit modifié pour faire porter l'accent sur la concurrence et l'innovation, et non plus seulement sur la sécurité et l'intégrité.

Le milieu de l'assurance est très inquiet de cette orientation. L'octroi de rôles additionnels pour favoriser la concurrence, l'innovation et la protection des clients pourraient amener le BSFI à se détourner des tâches essentielles qui lui incombent sur les plans de la sécurité et de l'intégrité.

Cela étant, monsieur le président, l'industrie que je représente souhaite que votre comité recommande de soumettre à des études plus poussées les changements importants qu'on envisage d'apporter au rôle et au mandat du BSFI, avant d'adopter quelque mesure que ce soit.

Voilà, monsieur le président, qui conclut ce survol de la réaction de l'ACCAP au rapport du groupe de travail, survol que j'ai donc effectué au nom de mon industrie. Je vais maintenant changer de casquette pendant quelques minutes pour vous parler de ma position de responsable de Manuvie.

Comme je le disais plus tôt, l'industrie à laquelle j'appartiens partage avec le groupe de travail une même vision claire sur ce que nous sommes. Indéniablement, conformément à cette vision, nous pourrions créer tout un éventail d'institutions financières de première classe, et je crois que nous y parviendrions.

Cependant, il faudra d'abord quelque peu modifier notre politique gouvernementale afin que cette vision devienne réalité. Outre les changements dont je viens de vous parler du point de vue de l'industrie en général, il est d'autres domaines qui, selon ma compagnie, exigent une attention immédiate, et je vais d'ailleurs vous en parler. D'abord, il y a la règle de la propriété à capital largement réparti; deuxièmement, il y a la question de la démutualisation et, troisièmement, il y a celle du traitement des fusions et des acquisitions. Tout cela aura un effet marqué sur notre capacité de donner forme à notre vision commune.

Manuvie est d'accord avec la recommandation du groupe de travail voulant que le régime de propriété à capital largement réparti — autrement dit, la règle des 10 p. 100 — soit indéfiniment maintenu dans le cas des grandes institutions. Cette politique a bien servi notre industrie et notre pays. Sans elle, je suis convaincu que notre secteur n'aurait pas pu évoluer aussi bien et qu'il ne serait pas devenu une industrie forte, concurrentielle, indépendante et contrôlée par des intérêts nationaux, comme c'est actuellement le cas.

Monsieur le président, les assureurs de Manuvie Canada s'inscrivent parfaitement dans la tradition des sociétés à capital largement réparti. Cependant, nous arrivons à un moment critique de notre évolution, à l'occasion de la démutualisation qui va nous amener à devenir des sociétés ouvertes.

La démutualisation nous permettra d'améliorer notre position concurrentielle, car nous pourrions mobiliser des capitaux et, ainsi, concurrencer la plupart des autres institutions financières sur un pied d'égalité. Par ailleurs, la démutualisation nous exposera entièrement à la saine discipline des marchés financiers et elle nous permettra d'améliorer notre capacité d'attraction et de rétention de cadres de qualité.

As important, demutualization will also provide substantial benefits to our policyholders. They would receive equity shares or cash representing 100 per cent of the value of the demutualizing companies. At the same time, their policy entitlements would not change.

The task force strongly supports demutualization as being in the best interest of policyholders, the companies and the future of the entire sector. In fact, Mr. Chairman, we believe demutualization will also have a very positive impact on the Canadian economy. An estimated \$10 billion will be distributed to about 2 million Canadians, at an average distribution of \$7,000 in Manulife's case. This distribution of equity will provide an important stimulus without imposing a fiscal burden on the government. In fact, tax revenues will rise as policyholders realize their new wealth.

We hope this committee will agree that it is urgent to complete the process. We ask you to support the earliest possible passage of necessary legislative amendments, which we have been advised by the government will be introduced imminently.

Demutualization is a worldwide development that is underway in South Africa, Australia, the United Kingdom and the United States. In all of the demutualizations that have been realized to date, policyholders have voted overwhelmingly in their favour. We expect they will do so in Canada as well.

I will now address the third key area, the treatment of mergers and acquisitions, which, from my point of view, requires immediate attention.

Mr. Chairman, we must recognize that the modernization of our ownership structure is just the first step in the transformation of our companies. It will take time for the markets to adjust to our new public company status, and it will take time for us to make the internal cultural changes required.

In Manulife's case, given the quality of our franchises and the strong potential of our businesses around the world, the reality is that, once demutualized, we and other demutualizing companies would represent very attractive takeover targets.

The task force has recognized that this transformation will require great effort and has recommended a three-year transition period free of hostile takeovers and merger proposals. However, it is Manulife's view that a three-year period is too brief and that a five-year period is required. This would be a more realistic timeframe in which to establish ourselves as a strong, stand-alone public company.

The task force further recommends that the ban on merger transactions should not extend to friendly transactions among the demutualized companies themselves. It is believed that a prohibition of such mergers would unnecessarily restrict the industry's ability to consolidate.

Tout aussi important, la démutualisation sera synonyme de bénéfices substantiels pour nos souscripteurs, sous la forme d'actions participatives ou d'une somme représentant la totalité de la valeur des entreprises démutualisées. Cela ne changera cependant rien à leur droit en matière de polices d'assurance.

Le groupe de travail recommande fortement la démutualisation, car elle va dans le meilleur intérêt des souscripteurs, des compagnies d'assurances et de l'avenir de tout le secteur. En fait, monsieur le président, nous estimons que la démutualisation aura également un effet positif sur l'économie canadienne. On estime qu'environ 10 milliards de dollars seront distribués à quelque deux millions de Canadiennes et de Canadiens, soit une moyenne de 7 000 \$ dans le cas de Manuvie. Cette répartition du capital-actions s'avérera être un important stimulant, sans pour autant imposer de fardeau fiscal sur le gouvernement. D'ailleurs, des recettes fiscales augmenteront quand les titulaires de police réaliseront leur patrimoine nouvellement acquis.

Nous espérons que ce comité reconnaîtra l'urgence de mener à terme ce processus. Nous vous demandons d'appuyer le passage rapide des amendements législatifs nécessaires qui, d'après ce que nous ont dit des représentants du gouvernement, devraient être déposés sous peu.

La démutualisation est un phénomène mondial qui a pris naissance en Afrique du Sud, en Australie, en Angleterre et aux États-Unis. Jusqu'ici, tous les souscripteurs se sont massivement prononcés en faveur de ces démutualisations. Nous ne devrions pas faire exception au Canada.

Passons maintenant au troisième volet important, celui du traitement accordé aux fusions et aux acquisitions, traitement qui, selon moi, exige la prise de mesures immédiate.

Monsieur le président, nous nous devons de reconnaître que la modernisation de notre structure de propriété n'est qu'une première étape de la transformation de nos compagnies. Il faudra du temps pour que les marchés s'ajustent à notre nouveau statut de société publique et il nous faudra également du temps pour apporter les changements qui s'imposent à nos cultures d'entreprise.

Dans le cas de Manuvie, étant donné la qualité de nos franchises et le fort potentiel de nos entreprises dans le monde, il est un fait qu'à l'instar d'autres compagnies démutualisées, nous deviendrons, après cette opération, une cible très intéressante pour une prise de contrôle.

Le groupe de travail ayant pris acte que cette transformation exigera d'importants efforts, il a recommandé l'imposition d'une période de transition de trois ans durant laquelle aucune prise de contrôle hostile ni aucune proposition de fusion ne pourra être envisagée. Manuvie estime, cependant, que cette période de trois ans est trop courte et qu'il faudrait la porter à cinq ans. Ce délai serait beaucoup plus réaliste pour nous permettre de nous établir en tant que société publique forte et indépendante.

Le groupe de travail recommande en outre que l'interdiction imposée aux fusions ne vise pas les transactions amicales entre compagnies démutualisées. Nous estimons, pour notre part, qu'une telle interdiction limiterait de façon inutile la capacité de l'industrie à se regrouper.

Manulife agrees with the task force and strongly recommends that mergers between "consenting" demutualized life insurance companies be permitted during any transition period. At the same time, it should be noted that, after the transition period, the task force recommendations would allow the takeover of a large demutualized life company by a chartered bank. The acquisition of one or all of our demutualized companies is easy to predict.

It could be argued that such takeovers would be counter to the vision put forward by the task force of independent life insurance industries competing vigorously with the large established banks.

Indeed, in all of this discussion, one cannot escape the reality that banks already command an extraordinarily dominant position in our sector, and we do not believe that this dominance will change in the near term.

Earlier, I made the essential point that favourable public policy considerations will be necessary, if life insurers are to have the desired opportunity to blossom. These considerations would include, among other things: access to the payments system; government support for consumer protection plans; a widely held ownership regime; and an extended transition period.

Mr. Chairman, I believe that the recommendations we are making today greatly increase the prospects for the emergence of yet more Canadian based, world-class financial enterprises. I hope that you all agree with me that this is a very worthy objective.

Thank you for this opportunity. We welcome your questions.

The Chairman: Thank you, Mr. D'Alessandro, for a very thorough statement.

In your statement as the CEO of Manulife, you state that the highest priority must be given to public policies that support the retention of an independent stand-alone life insurance industry in Canada. You then go on to talk about the dangers of the banks buying the companies, once they are demutualized.

Are you, in effect, proposing that we roll back the clock to pre-1992 and recreate the four pillars again? The policy you are suggesting goes exactly in the opposite direction of ensuring that there are no cross-pillar mergers. That is the opposite direction of the 1992 changes in Canada and, indeed, the changes that are taking place, and have taken place, in most other industrialized countries.

Mr. D'Alessandro: No, I am not recommending anything of the kind, senator. I may not have communicated my ideas clearly enough.

Our idea is quite simple. The day after you demutualize a company like Manulife, its profile in the investment and institutional markets has yet to be created. The company is owned

Manuvie est donc d'accord avec le groupe de travail et nous recommandons instamment que les fusions entre compagnies d'assurance-vie démutualisées «consentantes» soient autorisées pendant la période de transition, quelle qu'en soit la durée. Il convient, par ailleurs, de remarquer que le groupe de travail a recommandé qu'à l'issue de la période de transition, les banques à charte puissent prendre le contrôle d'une grande compagnie d'assurance-vie démutualisée. Il est dès lors facile de prédire de telles prises de contrôle dans l'avenir.

D'aucuns pourraient soutenir que ces prises de contrôle vont à l'encontre de la vision formulée par le groupe de travail, celle d'une assurance-vie indépendante livrant une concurrence farouche aux grandes banques bien établies.

Certes, une grande réalité demeure: les banques occupent déjà une position formidablement dominante dans notre secteur et rien n'indique que cette situation doive changer dans un proche avenir.

Un peu plus tôt, j'ai insisté sur le fait qu'il fallait adopter des politiques gouvernementales favorables pour donner la chance aux assureurs-vie de s'épanouir. Je pense, entre autres, à l'accès au système des paiements, à l'appui accordé par le gouvernement aux régimes de protection des consommateurs, à l'instauration d'un régime de propriété à capital largement réparti et à la prolongation de la période de transition.

Monsieur le président, j'estime que les recommandations que nous vous avons formulées aujourd'hui pourraient, si elles étaient appliquées, grandement favoriser l'émergence d'entreprises financières de classe internationale, majoritairement contrôlées par des intérêts canadiens. J'espère que vous reconnaissez tous le bien fondé de cet objectif.

Merci de nous avoir donné l'occasion de vous faire part de notre point de vue. Nous sommes prêts à répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur D'Alessandro pour votre exposé très complet.

Dans votre exposé en qualité de pdg de Manuvie, vous dites qu'il faut accorder la priorité absolue à des politiques gouvernementales favorisant le maintien d'une industrie indépendante de l'assurance-vie au Canada. Vous nous avez ensuite parlé des risques de prise de contrôle par les banques, après la démutualisation de vos compagnies d'assurances.

Proposez-vous que nous en revenions au régime d'avant 1992 et réinstaurions les quatre piliers? La politique que vous suggérez va tout à fait à l'encontre de l'optique voulant qu'il n'y ait pas de fusion entre entreprises appartenant à ces piliers. Cela va tout à fait à l'encontre des changements apportés en 1992 au Canada et des changements que la plupart des pays industrialisés sont en train ou ont déjà apportés.

M. D'Alessandro: Non, je ne recommande rien de tel, sénateur. Peut-être ne me suis-je pas bien expliqué.

Notre idée est fort simple. Après la démutualisation d'une compagnie comme Manuvie, il faudra lui conférer un profil sur le marché des investissements et sur les marchés institutionnels.

by 700,000 people around the world who do not know they own it and who have no ability to assess the value of the enterprise. We would, therefore, be sitting targets for someone to come along and make an offer.

The Chairman: I understand that.

Mr. D'Alessandro: Therefore, we have asked that there be a period of time during which the nearly demutualized company gets a chance to prove itself. We have asked for a five-year period. However, after the five-year period, if we have not grown or developed a capability or a franchise that can stand on its own, we are not saying that, no, we should not be part of another institution.

The Chairman: That was not clear from the way your statement is written or what you said earlier. During the five-year period you cannot be acquired by anybody, including banks. You are saying after the five-year period, you could be acquired.

Mr. D'Alessandro: Yes, and I am predicting that the industry will be acquired.

The Chairman: Thank you very much for clearing that up.

Mr. D'Alessandro: I just wanted to add that the five-year period that we are asking for is not inconsistent with what is being accorded to other demutualizing entities in other jurisdictions.

The Chairman: Thank you.

Senator Meighen: Just following on from Senator Kirby's question, did you say that you are predicting that, after the five years, you will be acquired by a bank?

Mr. D'Alessandro: I was saying that —

Senator Meighen: Why wait five years?

Mr. D'Alessandro: Let me give you a complete answer to a serious question. When I was saying "we," I was speaking broadly as "We, Manulife." If we do our jobs properly, we are hopeful of emerging as one of those institutions that I described as being world-class and reflecting well on Canada and Canadians. That is what our corporate vision is. It is to create such a company. What we are asking for in public policy is favourable consideration, so that we are given a chance to do that; and we think that that is worthwhile. We think you should want us to do that. MacKay wants us to do that. He is stating in his report that there needs to be more vigorous competition in Canada.

Now, let us say we all demutualize and it is three years down the road and all of us are demutualized companies. Right? I mean, the banks have signalled their intention. You will recall that the Royal Bank did make an offer to buy London Life, and, if you will bear with me a minute, the reason they did that was that Great West Life was not available and the other four companies could not be bought because they were mutuals, but now they are no longer mutuals. Do you think their appetite for owning an

Manuvie appartient à 700 000 personnes dans le monde entier qui ne savent pas qu'ils en sont propriétaires et qui ne sont pas en mesure d'en déterminer la valeur. Dès lors, nous serions une excellente cible pour d'autres sociétés qui voudraient faire mainmise sur notre compagnie.

Le président: Je comprends.

M. D'Alessandro: C'est pour cela que nous réclamons une période de transition pendant laquelle les compagnies récemment démutualisées auront la chance de prouver ce qu'elles valent. Nous réclamons une période de cinq ans, mais nous ne nous opposons pas, une fois ce délai passé, à ce qu'une compagnie qui n'aurait pas pris de l'envergure, qui n'aurait pas développé sa capacité ou qui ne serait pas devenue une franchise autonome, soit absorbée par une autre institution.

Le président: Eh bien, ce n'était pas clair dans votre mémoire ni dans ce que vous nous avez dit plus tôt. Pendant la période de cinq ans, personne ne pourrait acquérir de compagnie récemment démutualisée, pas même les banques. Cependant, après cette période là, les acquisitions seraient possibles.

M. D'Alessandro: Effectivement, et je prédis même que c'est ce qui se passera.

Le président: Merci beaucoup pour cette précision.

M. D'Alessandro: Je veux juste ajouter que cette période de cinq ans que nous réclamons n'est pas atypique, par rapport à ce qui a été accordé à d'autres entités démutualisées dans d'autres pays.

Le président: Merci.

Le sénateur Meighen: Pour enchaîner sur la question du sénateur Kirby... est-ce que vous avez prédit votre acquisition par une banque au terme de la période de cinq ans?

M. D'Alessandro: Je disais que...

Le sénateur Meighen: Pourquoi attendre cinq ans?

M. D'Alessandro: Permettez-moi de vous donner une réponse complète à une question grave. J'ai utilisé la première personne du pluriel pour parler de Manuvie en général. Si nous faisons correctement notre travail, nous devrions devenir l'une des institutions que j'ai décrites, une institution de classe internationale dont le Canada et les Canadiens pourront s'en enorgueillir. C'est d'ailleurs notre vision de compagnie. Nous voulons devenir une telle compagnie. Nous demandons que la politique gouvernementale nous donne la possibilité de réaliser cette vision, car nous pensons que le jeu en vaut la chandelle. Nous nous disons que vous devriez être sensible à cette vision. M. MacKay veut que nous allions dans ce sens, puisqu'il précise dans son rapport qu'il est nécessaire d'instiller une concurrence plus vigoureuse au Canada.

Cela étant posé, supposons que nous soyons tous démutualisés dans trois ans d'ici. Bien! Les banques, de leur côté, n'ont pas caché leurs intentions. Vous vous souviendrez que la Banque Royale a fait une offre d'achat à la London Life parce que — et si vous me le permettez, je vais vous en expliquer tout de suite la raison — elle ne pouvait acheter la Great-West ni les quatre autres grandes compagnies d'assurances qui étaient des mutuelles. Or, elles ne le seront plus dans l'avenir. Pensez-vous que l'envie des

insurance company will disappear? I do not think so. Obviously, there will be four potential entities there for them to buy. I used the Royal Bank, but it could be any bank.

Our strategy calls for us to buy to a size where maybe we have an opportunity to be autonomous and to be someone who is delivering a service to Canadians and competing around the world and competing well.

Senator Meighen: And then to be perhaps a "takeoverer" rather than a "takeoveree"?

Mr. D'Alessandro: It could be. I mean, that has happened in other countries. You know, the ING Group has as its root an insurance company, not a bank. There is an insurance company in the United States called AIG which has a market capitalization that is bigger than that of Citibank's and Travelers' put together.

Senator Meighen: Correct me if I am wrong, but I hear you describing a financial institution that is quite akin to the one the bank spokespeople described to us as world-class, world size, full service, very efficient, able to stand on its own feet here and abroad, and selling all kinds of products. Am I right?

Mr. D'Alessandro: Yes. I hear you describing an institution that has a lot of the attributes that our banks currently have; right.

Senator Meighen: That may be. I guess that is an area with respect to which some of the banks would say they are not big enough yet, but is that what I hear you describing? Is that what you would like to see, perhaps, for Manulife?

Mr. D'Alessandro: As you know, I have had a long history in banking and I do know something about them. I think they are fine institutions. I think that they reflect well on this country and that we have a financial sector that is second to none in the world. One of the reasons I am here is that I think this is a financial sector that is worthwhile preserving. As we said in our remarks, it is important that any changes we make to the sector be well-thought-out, because we have something here that is quite special in the Canadian economy.

Senator Meighen: I think I understand, but am I hearing you correctly that you think that for Canada and for Canadians it will be beneficial to have large world-class, multi-product distributors in the financial sector?

Mr. D'Alessandro: No, I did not say multi-product distributors, although I think there will be a convergence. I did not say that, but I would not have an objection to that description. However, senator, I am going to try to jump to where I think the end of your question is. If you are asking me whether we want to be a bank, my answer is no. We want to be a financial services enterprise.

banques d'absorber des compagnies d'assurances disparaîtra? Personnellement, je ne le crois pas. Elles auront quatre compagnies dont elles pourront se porter acheteuses. Je vous ai cité l'exemple de la Banque Royale, mais il pourrait s'agir de n'importe quelle autre banque.

Notre stratégie consiste à atteindre une taille qui nous permettra éventuellement d'être autonomes, de pouvoir offrir des services aux Canadiens et d'être très concurrentiels dans le reste du monde.

Le sénateur Meighen: Et peut-être d'en absorber d'autres plutôt que d'être absorbés?

M. D'Alessandro: Peut-être. Cela s'est produit dans d'autres pays. Vous savez qu'à l'origine le groupe ING était une compagnie d'assurances, pas une banque. Il y a une compagnie d'assurances aux États-Unis qui s'appelle AIG et dont la valeur boursière est supérieure à la valeur combinée de la Citibank et de Travelers.

Le sénateur Meighen: Corrigez-moi si je me trompe, mais je vous ai entendu décrire une institution financière qui ressemble tout à fait à celle que les porte-parole du milieu bancaire nous ont décrite, c'est-à-dire une institution d'envergure internationale, de classe mondiale, offrant toute la gamme des services financiers, étant rentable, capable de se tenir sur ses deux pieds — ici et à l'étranger — et vendant toutes sortes de produits. Je me trompe?

M. D'Alessandro: Oui, parce que vous venez en fait de décrire une institution présentant la plupart des attributs que possèdent actuellement nos banques. N'est-ce pas?

Le sénateur Meighen: Peut-être. Je pense que les banques affirmeraient plutôt qu'elles ne sont pas suffisamment grosses; mais est-ce bien la description que vous nous avez donnée? Est-ce ainsi que vous verriez Manuvie, par exemple?

M. D'Alessandro: Comme vous le savez, j'ai travaillé longtemps dans le milieu bancaire que je connais assez bien. Je dirais qu'il est composé de bonnes institutions, donnant une bonne image du pays, et je dirais également que nous avons un secteur financier qui n'a rien à envier aux autres de par le monde. L'une des raisons qui m'a poussé à comparaître devant vous tient au fait que, selon moi, il vaut la peine de préserver le secteur financier. Comme je vous l'ai indiqué dans mes remarques liminaires, il est important que tout changement qu'on apportera à ce secteur soit bien pesé, parce qu'il occupe une place spéciale dans l'économie canadienne.

Le sénateur Meighen: Je crois comprendre, mais si je vous suis bien, dites-vous qu'il serait bon pour le Canada et les Canadiens d'avoir un secteur financier composé de grosses institutions, de classe internationale, offrant des produits multiples?

M. D'Alessandro: Non, je n'ai pas parlé de distribution de produits multiples, bien qu'on doive s'attendre à une certaine convergence. Je n'ai pas dit cela, mais je ne m'opposerais pas à ce genre de description. Cela étant, je vais essayer de répondre à ce que je crois être le fond de votre question. Si votre question est: Voulons-nous devenir une banque?, je vous dirai non!. Nous voulons être une entreprise de services financiers.

Senator Meighen: But you have a bank now.

Mr. D'Alessandro: We have a bank within our entity. It has a very specific mission. However, what I would say to you is that large deposit-takers are world-class institutions, whereas we operate in the insurance business. We have, you know, a nice profile; we are a great company that is admired by a lot of people; but, you know, if you add up all the demutualizing insurance companies and put them together, you still do not get an institution that is the size of the Royal Bank of Canada.

I think that there is argument to be made that the growth that we need in order to fulfil our vision is quite a bit more substantial than the growth that our existing banks need to fulfil their vision. None of the Canadian insurance companies, in fact, enjoy the position in the domestic market that our banks do.

Senator Meighen: You want the opportunity to demonstrate that you can achieve that.

Mr. D'Alessandro: Yes. I think maybe we are spending too much time on the Manulife situation. Manulife is today an international company. We generate 65 per cent of our revenue outside Canada and roughly the same amount of profits, or maybe slightly more, and we intend to remain that way. We have no intention of dominating the domestic insurance market or the domestic financial services market, although we do want to have an important enough position in this country, since this is our home, and is where we are regulated and where we hire our people. It is important for us to be significant in our market, but we do not have any desire to dominate it.

Senator Meighen: I have a couple of very specific questions to end up. I understand there is a difference between three years and five years, because the task force and the proposed regulations vary. I think the proposed regulations said two years, the task force said three years, and you are asking for five years. Has five years got any magic to it as opposed to six years or four years, for example?

Mr. D'Alessandro: It just seemed like a reasonable time frame and, as I said earlier, it is not inconsistent with what other regulators in other jurisdictions have felt appropriate to give their institutions as an opportunity for transition. We are an institution with thousands of employees. We operate in a dozen or so countries. You do not make these changes overnight; as I said, the day after we demutualize, we will have to be in touch with 700,000 shareholders — individuals, not institutions — and those individuals comprise one of the largest shareholding bases in this country. Just to communicate with them, since they are spread all over the world, requires a big effort, and it is unreasonable to think it will all be done in a year or two. I just do not think that that is practical.

Le sénateur Meighen: Mais vous avez déjà une banque.

M. D'Alessandro: C'est une banque qui est intégrée à notre groupe et qui obéit à une mission très particulière. Cependant, toutes les grandes institutions de dépôt sont des institutions de classe internationale, même celles qui évoluent dans le milieu de l'assurance. Comme vous le savez, notre profil est intéressant; nous sommes une très bonne compagnie que beaucoup de gens admirent; cependant, comme vous le savez, même si vous regroupiez toutes les compagnies d'assurances en voie de se démutualiser, vous obtiendriez une institution qui n'aurait même pas la taille de la Banque Royale.

D'aucuns pourraient soutenir que la croissance que nous devons atteindre pour réaliser notre vision est nettement supérieure à ce que les banques devront faire pour réaliser leurs visions à elles. En fait, aucune compagnie d'assurances canadienne ne jouit d'une position comparable à celle de nos banques.

Le sénateur Meighen: Et vous voulez qu'on vous donne la possibilité de prouver que vous pouvez y parvenir.

M. D'Alessandro: Oui. Mais peut-être sommes-nous en train de consacrer trop de temps au cas de Manuvie. Nous sommes une compagnie internationale qui réalise et qui a l'intention de continuer à réaliser 65 p. 100 de son chiffre d'affaires et peut-être la même proportion de ses bénéfices, voire un peu plus, à l'étranger. Nous n'avons pas l'intention de dominer le marché de l'assurance ni celui des services financiers au Canada, bien que nous désirions y occuper une place relativement importante, puisque c'est notre pays, que c'est là que se trouve l'organisme nous réglementant et que c'est là aussi où nous recrutons nos employés. Il est important, pour nous, d'avoir une taille suffisante sur notre marché, mais nous ne sommes pas animés du désir de le dominer.

Le sénateur Meighen: J'aurais deux ou trois questions plus précises à vous poser pour terminer. Je comprends la différence entre la période de trois ans et la période de cinq ans, étant donné qu'il y a une différence entre la recommandation du groupe de travail et le règlement proposé. Je crois savoir que dans le règlement proposé il est question de deux ans, alors que le groupe de travail recommande trois ans et que vous réclamez cinq ans. Cette période de cinq a-t-elle quelque chose de magique, comparativement à quatre ans ou à six ans, par exemple?

M. D'Alessandro: Cela nous a paru être un délai raisonnable et, comme je le disais plus tôt, cette période n'est pas différente de celle que des organismes de réglementation étrangers ont imposée à leurs institutions à titre de période de transition. Notre compagnie compte des milliers d'employés. Nous sommes présents dans une bonne dizaine de pays. On n'effectue pas ce genre de changement du jour au lendemain. Comme je le disais, le lendemain de la démutualisation, nous devons prendre contact avec 700 000 souscripteurs — avec des personnes, et non des institutions — qui composent l'une des plus grosses bases d'actionnaires au Canada. Le simple fait de communiquer avec eux, parce qu'ils sont répartis dans le monde entier, exigera un gros effort de notre part et il serait déraisonnable de penser que

Senator Meighen: I understand. It is ironic, though, I suppose, that from your perspective it is going the wrong way, in the sense that the task force says three and then the draft regulation says two; but let us leave it at that. I understand, I think.

I have one other question on the "widely held" provision. I think we have heard a fair amount of agreement on the 10 per cent rule, although we have heard some people suggest that it be increased to 20 per cent. I think they did so on the ground, if I am paraphrasing their reasons for support accurately, that you would have a more substantial, more important, and more influential shareholder at 20 per cent than at 10. I am no accountant, but perhaps more important is that once you get 20 per cent, you can then do equity accounting. Could you comment on that argument?

Mr. D'Alessandro: Yes. I think with respect to the 20 per cent in terms of the equity accounting that you mentioned, it is only significant if the investor is an institution that needs to tabulate earnings on a quarterly basis. If it is an individual, whether they have 20 per cent interest or 19 or 21 does not matter. It is an accounting consideration.

I think there is something more important than that. We have in Canada a very concentrated economy already, and maybe having a 20 per cent ownership limit in a widely held company is a good idea. You know, in many companies that is control. I do not think the Ford family, for example, has more than 20 per cent of the Ford Motor Company; yet you can see that the name of the young man who just became chairman is Ford. Of course, he is probably very brilliant, but it could be that his name being Ford has something to do with the fact that he is now the chairman of the company.

I think that you would want to be careful not to have your deposit-takers, frankly, fall under the control of anybody. The argument that in the absence of a strong, controlling interest they are going to misbehave is no longer apt; maybe it was all right for the old days. However, the institutions that own stock in these companies up to the 10 per cent limit and so on — the institutional investors, analysts and so on, and the rating agencies — are all very vigilant and they are held to a standard of performance that is every bit as high as it would be if they had a 20 per cent owner.

Now, I agree with the task force's recommendation that flexibility be allowed in order to accommodate transactions that could only be possible if you expanded the ownership limit from 10 to 20 per cent for a temporary period of time. I agree with that.

Senator Meighen: Thank you. I had a question on access to the payments system, but maybe somebody else will ask that.

nous puissions le faire en un an ou deux. J'estime que ce n'est tout simplement pas réalisable.

Le sénateur Meighen: Je comprends. Il est ironique de constater que, de votre point de vue, les choses vont dans le mauvais sens, puisque le groupe de travail recommande trois ans et que dans l'ébauche de règlement il est question de deux ans; mais restons-en là. Je crois comprendre ce que vous voulez dire.

J'aurais une autre question à vous poser au sujet de la disposition sur le capital largement réparti. Je crois pouvoir dire que la plupart de nos témoins s'entendent sur la règle des 10 p. 100, mais quelques-uns aimeraient que cette proportion soit portée à 20 p. 100. Je paraphaserai leur raison en disant qu'à 20 p. 100 ils disposeraient d'une base d'actionnaires plus importante et plus influente qu'à 10 p. 100. Je ne suis pas comptable, mais je dirais qu'il y a plus encore, car à partir de 20 p. 100, on peut comptabiliser à la valeur de consolidation. Pouvez-vous commenter cela?

M. D'Alessandro: Oui. Pour ce qui est de l'importance des 20 p. 100 pour la comptabilisation à la valeur de consolidation, cela n'intervient que si l'investisseur est une institution devant calculer ses revenus trimestriellement. Pour les particuliers, peu importe que la participation soit de 19, de 20 ou de 21 p. 100 d'intérêt. Il s'agit d'une considération d'ordre comptable.

Personnellement, je trouve qu'il y a quelque chose de plus important que cela. Au Canada, nous avons une économie qui est déjà très concentrée, si bien qu'il est peut-être bon de fixer à 20 p. 100 la limite de propriété dans une société à capital largement réparti. Vous savez, dans bien des cas, cette proportion confère déjà le contrôle. Par exemple, je ne pense pas que la famille Ford possède plus de 20 p. 100 des actions de la compagnie, pourtant le jeune homme qui vient d'être nommé président de Ford porte bien ce nom. Cela n'empêche qu'il est certainement très brillant, mais il est fort possible qu'il doive, en partie, son poste de président de la compagnie à son nom de famille.

Vous devriez particulièrement veiller à ce que vos institutions de dépôt ne tombent pas dans les mains de n'importe qui. Cependant, l'argument voulant qu'une compagnie risque de faire des siennes en l'absence d'une participation prépondérante ne vaut plus. Même si cela a pu être le cas jadis. Les institutions qui détiennent des actions dans ces compagnies, jusqu'à concurrence de la limite de 10 p. 100 — c'est-à-dire les investisseurs institutionnels, les analystes et les agences de notation — sont toutes très vigilantes et appliquent des normes de performance qui sont au moins aussi exigeantes que s'il y avait un seul actionnaire détenant 20 p. 100 des actions.

Cela étant, je suis d'accord avec la recommandation du groupe de travail voulant qu'on fasse preuve de souplesse pour permettre les transactions qui ne seraient possibles que si l'on repoussait de façon temporaire la limite de concentration des actions, de 10 à 20 p. 100. Je suis d'accord avec cela.

Le sénateur Meighen: Merci. J'avais une question à poser sur l'accès au système des paiements, mais peut-être que quelqu'un le fera à ma place.

Senator Kenny: I want to pursue Senator Meighen's line of questions for a bit, if I may. First, are there any other ways of encouraging Canadian ownership, other than the 10 per cent?

Mr. D'Alessandro: I am not sure I understand your question, Senator. I am sorry.

Senator Kenny: You have used the 10 per cent rule as a way to ensure Canadian ownership, and my question to you is whether you can think of other ways to ensure Canadian ownership aside from the 10 per cent rule, or is that your sole form of protection?

Mr. D'Alessandro: Well, first of all, there were two rules, the 10 per cent and the 25 per cent. The 25 per cent rule has been done away with, if I understand correctly.

The 10 per cent rule does two things: It is not just Canadian versus foreign ownership; it is also within Canada. If, for example, you think back to five years ago, some very well-known large conglomerates were having difficulty. The rule precludes the ability of those institutions from owning a bank, and therefore, not exposing that bank to the moral hazard of having to deal with its owner.

What would happen in cases where, you know, there is extreme pressure on a holding company and it has a bank in its midst? Would you feel totally comfortable with that? Is it not desirable that you do not have that situation and do not have to deal with it?

Senator Kenny: There are a couple of areas in here that relate to the 10 per cent rule that frankly puzzle me.

Mr. D'Alessandro: Did we resolve that one? The 10 per cent rule does not just deal with the foreign situation. It also deals with, and goes right to the heart of, concentration.

Senator Kenny: Yes, sir. Your answer is on the record.

The first area that puzzles me is the 10 per cent rule, in that it does not prohibit American ownership. You could have 10 Americans each with 10 per cent and have 100 per cent American ownership of your corporation; so why are you bringing this up as a proposed defence?

Mr. D'Alessandro: As I said in my testimony, these rules have served us well. Among other things, they have helped ensure that the industry remained Canadian. For example, our company will be owned in the majority outside Canada without necessarily a 10 per cent owner. When we distribute our stock, it will be because of the huge —

Senator Kenny: Well, you do business there.

Mr. D'Alessandro: They own the company today, but we are still a Canadian company. We are regulated under the Insurance Companies Act and the law requires that our head office be in Canada and that our board of directors be 75 per cent composed

Le sénateur Kenny: Je vais un peu poursuivre dans les pas du sénateur Meighen. D'abord, pensez-vous qu'il y ait d'autres moyens d'encourager l'actionnariat canadien, autrement qu'en imposant la limite de 10 p. 100?

M. D'Alessandro: Je ne suis pas certain de bien comprendre votre question, excusez-moi.

Le sénateur Kenny: Vous dites que la règle de 10 p. 100 est une façon de garantir la propriété canadienne et j'aimerais que vous me disiez s'il y a un autre moyen d'y parvenir, outre la règle des 10 p. 100, ou si celle-ci est la seule forme de protection qu'on puisse envisager?

M. D'Alessandro: Eh bien, tout d'abord, il existe deux règles: la règle des 10 p. 100 et la règle des 25 p. 100. Si je comprends bien, on a abandonné la règle des 25 p. 100.

La règle des 10 p. 100 permet deux choses: elle ne vise pas simplement à favoriser l'avoir canadien par rapport à l'avoir étranger, elle joue également au Canada. Par exemple, rappelez-vous les mégaconglomérats qui ont eu des difficultés il y a cinq ans. Cette règle des 10 p. 100 empêche ce genre d'institutions de posséder des banques et, par conséquent, elle permet de ne pas exposer les banques au risque moral d'une confrontation avec leurs propriétaires.

Que se passerait-il si une société de portefeuille exerçait des pressions extrêmes et qu'une banque se trouve prise entre deux feux? Seriez-vous à l'aise dans ce genre de situation? Ne pensez-vous pas souhaitable de ne pas se retrouver dans ce genre de situation, de ne pas y être confronté?

Le sénateur Kenny: Il y a deux ou trois aspects liés à la règle des 10 p. 100 qui, à vous dire bien franchement, me laissent perplexe.

M. D'Alessandro: Nous n'avons pas réglé cela? La règle des 10 p. 100 ne concerne pas uniquement les avoirs étrangers, puisqu'elle touche directement à la question de la concentration.

Le sénateur Kenny: Certes. Vous l'avez déjà dit.

D'abord, je m'interroge sur le fait que la règle des 10 p. 100 n'empêche pas la propriété américaine. On pourrait avoir dix Américains possédant chacun 10 p. 100 et donc 100 p. 100 de propriétaires américains; donc, pourquoi parlez-vous de défense de la propriété canadienne?

M. D'Alessandro: Comme je l'ai dit dans mon exposé, ces règles nous ont été très utiles dans le passé. Elles nous ont notamment permis de nous assurer que l'industrie demeure canadienne. Par exemple, notre compagnie sera majoritairement détenue par des intérêts étrangers, sans qu'il y ait nécessairement un seul actionnaire ayant une participation dominante de 10 p. 100. Quand nous répartirons nos actions, nous le ferons parce que la masse...

Le sénateur Kenny: C'est parce que vous êtes présent à l'étranger.

M. D'Alessandro: Ces gens-là possèdent notre compagnie aujourd'hui, mais celle-ci n'en demeure pas moins une compagnie canadienne. Nous sommes régis par la Loi sur les compagnies d'assurances qui exige que notre siège social se trouve au Canada

of Canadian residents; so, from a practical perspective, the fact that your stock is owned in one jurisdiction as opposed to another is not the defining element.

I think that it is important for the banking system to be domestically controlled. That is my personal view as a citizen. I do not know any country as advanced as ours, with the possible exception of New Zealand — but New Zealand is the size of Brampton, I think — that allows its banking system, which is at the nerve centre of its economy, to be controlled by non-residents.

It was not that long ago that we were really worried in this country about our petroleum, oil and gas sector, when they had shortages. Do you remember that?

Senator Kenny: And is anybody worried about it now?

Mr. D'Alessandro: I think they should be.

Senator Kenny: But are they?

Mr. D'Alessandro: I think they are. That is why you are hearing people say that the 10 per cent rule is a good rule.

Senator Kenny: No, I am talking about the oil and gas industry.

Mr. D'Alessandro: Well, I do not know if they are worried about it now.

Senator Kenny: No, they are not.

Mr. D'Alessandro: Things have changed.

The Chairman: I think that is a long supplementary.

Senator Kenny: With respect, Mr. Chairman, the two points I had that have not been addressed are, first of all, with the 20 per cent rule, would it not improve your share price and would you not have a better opportunity of serving your stockholders better?

Since the chairman is on my case, what about discipline of management? Are you not really fireproofing yourself with the 10 per cent rule? How come we do not see more heads rolling when companies are not well managed? One suspects that it is the 10 per cent rule that protects them.

Mr. D'Alessandro: You have asked a lot of questions there. Let me tell you a story. I worked for a company that did not have a 10 per cent rule; it did not have any per cent rule. We were owned by our policyholders — 700,000 people around the world who were owners of the company as a result of buying an insurance policy. They had no intention of being owners of the company; that was just a consequence of something else. Yet that company disciplined its senior officers and that company took the action required to replace its CEO, and so on and so forth.

It is not absolutely essential that you have a controlling shareholder, if you have a good board of directors; moreover, in Canada, corporate governance has emerged tremendously and

et que notre conseil d'administration soit à 75 p. 100 composé de résidents canadiens. Ainsi, d'un point de vue tout à fait pratique, le fait que nos actions soient détenues dans un pays plutôt que dans un autre, n'est pas un élément déterminant.

Je crois qu'il est important que le système bancaire soit contrôlé au Canada. C'est ce que je pense en tant que citoyen de ce pays. Je ne connais aucun autre pays, aussi avancé que le nôtre, à l'exception peut-être de la Nouvelle-Zélande — mais la Nouvelle-Zélande est de la taille de Brampton, si je ne m'abuse — où l'on permette que le système bancaire, le nerf de l'économie, soit contrôlé par des non-résidents.

Il n'y a pas si longtemps de cela, au Canada, le secteur du pétrole et du gaz nous préoccupait beaucoup, à cause de la pénurie. Vous vous rappelez?

Le sénateur Kenny: Des gens s'en inquiètent-ils aujourd'hui?

M. D'Alessandro: Je crois qu'ils le devraient.

Le sénateur Kenny: Mais est-ce qu'ils sont inquiets?

M. D'Alessandro: Je le pense. Voilà pourquoi des gens viennent dire que la règle des 10 p. 100 est une bonne règle.

Le sénateur Kenny: Mais je ne parlais pas du secteur du pétrole et du gaz.

M. D'Alessandro: Eh bien, je ne sais pas si les gens s'en inquiètent de nos jours.

Le sénateur Kenny: Non!

M. D'Alessandro: Les choses ont évolué.

Le président: Je trouve que votre question supplémentaire est très longue.

Le sénateur Kenny: Si vous me le permettez, monsieur le président, le témoin n'a pas répondu aux deux questions que j'ai posées relativement à la règle des 20 p. 100: d'abord, celle-ci améliorerait-elle la valeur des actions de sa compagnie et, deuxièmement, ne serait-il pas davantage en mesure de mieux servir ses actionnaires?

Mais comme le président est sur mon dos, passons à la question de la discipline de gestion. N'êtes-vous pas, en quelque sorte, en train de vous blinder avec la règle des 10 p. 100? Comment se fait-il que pas plus têtes ne roulent quand les compagnies sont mal administrées? Force nous est de penser que c'est à cause de la règle des 10 p. 100 qui les protège.

M. D'Alessandro: Vous venez de poser plusieurs questions. Permettez-moi de vous raconter une petite histoire. J'ai travaillé pour une compagnie qui n'appliquait pas la règle des 10 p. 100. Nous appartenions à nos souscripteurs — 700 000 personnes dans le monde entier qui possédaient la compagnie pour avoir acheté une police d'assurance. Pourtant, leur intention n'était pas de détenir la compagnie, mais c'était la conséquence de leur achat. Cela n'a pas empêché la compagnie en question d'imposer des mesures disciplinaires à ses cadres supérieurs, de remplacer son pdg et ainsi de suite.

Il n'est pas absolument nécessaire d'avoir un actionnaire majoritaire si l'on a un bon conseil d'administration; qui plus est, au Canada, l'administration des sociétés est devenue un élément

directors are much more cognizant of their responsibilities to their shareholders.

I think shareholders themselves are a lot less bashful. Shareholder activism is alive and well in this country. Every year there are groups out there. I think the system has rehabilitated itself and we need not say that the only way you are going to have discipline is if you have a controlling shareholder.

Now, you also raised the issue of whether, if you have a controlling shareholder, that raises your stock price. You are senators; I am not, but it seems to me that we ought to be looking at considerations that are broader than just "market value." I have to tell you that I get absolutely revolted by all the discussions we have about market value, as if we are idolizing the market, as if the market can do no wrong and, if we just let the market decide everything from day to day, we will absolutely make the right decision.

Let us look at some facts. Microsoft, by itself, is worth almost what the entire Toronto Stock Exchange is worth. If we were to let the market have its way, well, then, we would just let them buy everything in this country. If the market had had its way, the way some are arguing today, we would not have a banking sector in Canada. TD Bank would have been acquired back in 1958 or whenever it was that Chase wanted to come up here. That is how we got the 10 per cent rule in the first place. They would all have gone like dominoes.

I always joke when I talk to parliamentarians that, if we really want to carry it to the logical conclusion, we would outsource your jobs, too.

Senator Kenny: The difficulty is that the speeches, sir, that we hear at annual meetings seem to have a lot to do with share price and the speeches that we hear at senate committee hearings have to do with nationalism, if you will, and I just want to know how you rationalize the two.

Mr. D'Alessandro: I think that I have given you a rationale today that they are not necessarily inconsistent. You can be a nationalist and be for profit. Why can you not do that? I am also saying to you that profit, for you as legislators, should not be your sole driver. Of course, who am I to tell you what to do? But profit should not be your sole driver. It should not be your sole consideration.

You are precisely in a position to look at broader issues, and I suggest to you that who controls your financial system is very important. How can you have a country if you do not have control of your financial system. I think that is a self-evident fact.

Senator Kenny: Thank you, sir.

The Chairman: I have just one supplementary on Senator Kenny's supplementary.

très important et les administrateurs sont beaucoup plus au fait de leurs responsabilités que les actionnaires eux-mêmes.

Je pense, de plus, que les actionnaires sont beaucoup moins timides. L'activisme des actionnaires est réel et il se porte bien chez nous. Chaque année, des groupes se font entendre. Je trouve que le système s'est réhabilité de lui-même et on ne peut plus dire que la seule façon de faire respecter la discipline consiste à avoir un actionnaire majoritaire.

Vous vouliez également savoir si le fait de disposer d'un actionnaire dominant pouvait donner lieu à une augmentation du prix des actions. Vous êtes sénateur, moi pas... mais j'ai l'impression que nous devrions nous intéresser à des considérations autres que la simple valeur au marché. Je vous avoue que je suis absolument révolté par toutes ces discussions que nous avons au sujet de la valeur du marché, comme si nous l'idolâtrions, comme si la bourse ne pouvait rien faire de mal et que nous ne pouvions pas nous tromper dans nos décisions en s'en remettant simplement aux fluctuations quotidiennes du marché.

Eh bien, examinons les faits. La valeur de Microsoft équivaut à la quasi-totalité de la valeur de la Bourse de Toronto. Si nous devions laisser au marché le soin de tout décider, nous reviendrions à lui confier les rênes du pays. Si nous nous en remettons au marché, comme certains le recommandent aujourd'hui, nous n'aurions pas de secteur bancaire canadien. La Banque Toronto-Dominion aurait été achetée en 1958 ou à l'époque où la Chase voulait mettre la main dessus. C'est pour cela qu'on en est arrivé à la règle des 10 p. 100. Sinon, tout se serait écroulé comme des dominos.

Je dis toujours à la plaisanterie aux parlementaires que si nous voulions pousser la logique jusqu'au bout, nous devrions également transférer nos propres emplois à contrat.

Le sénateur Kenny: La difficulté tient au fait que les discours qu'on entend dans les assemblées annuelles semblent porter uniquement sur le prix des actions alors que ceux qu'on entend aux comités du Sénat portent plus sur le nationalisme, pour appeler cela ainsi. J'aimerais savoir comment vous parvenez à réconcilier les deux.

M. D'Alessandro: Eh bien, je crois vous avoir prouvé, aujourd'hui, que les deux ne sont pas forcément incohérents. On peut être à la fois nationaliste et favorable à la notion de profits. Pourquoi n'y parviendriez-vous pas? Par ailleurs, je me permets de vous rappeler que les profits, les bénéfices, ne doivent pas être la seule motivation des législateurs que vous êtes. Certes, qui suis-je pour venir vous dire ce que vous devez faire? Il n'en demeure pas moins que les bénéfices ne doivent pas être le seul élément moteur. Nous devons considérer d'autres facteurs.

Or, vous êtes précisément en mesure d'envisager des questions plus globales et je vous dirais qu'il est très important de se demander qui contrôle votre système financier. Comment avoir un pays si vous ne contrôlez pas votre système financier? Cela saute aux yeux.

Le sénateur Kenny: Merci beaucoup, monsieur.

Le président: Je vais poser une question supplémentaire à la question supplémentaire du sénateur Kenny.

This is an issue we have struggled with for a long time. To what extent does the 10 per cent rule avoid the problems of closely held companies? You correctly pointed out, Mr. D'Alessandro, that there were a number of cases, particularly in the late 1980s and early 1990s, where closely held financial institutions got into trouble; but, you know, on the other side, I think of Confederation Life, of CCB and of Northland, just to take a random sample of three widely held institutions that also got into trouble.

What we find difficult — I was almost going to say frustrating, but it is not — is that for every position we can think of on these issues of ownership, we can find five examples that prove one side of the issue and five examples that prove the converse. In the end, am I right in saying it is not really a provable proposition? In the end, we have to come down to some judgment.

For example, we want Canadian ownership, and even though the 10 per cent rule does not guarantee Canadian ownership, it gives you a better chance at it than removing the number entirely; but, in the end, it is a pure judgment call, because none of these propositions are provable. For every proof, I can give you a counter-example. Is that a fair statement?

Mr. D'Alessandro: I think that is a fair statement, but I would say that my proposition, that it is better to have a plurality of providers —

The Chairman: I was just talking about the ownership issue. I was not talking about the plurality issue.

Mr. D'Alessandro: But it comes to your issue. I travel the world, particularly Asia, because we have so many businesses in all of that region, and one thing that strikes me about the region is the weaving together that exists between the political and the private sector. In a country like Korea, and this is not a secret, five companies represent 50 per cent of the GDP. Now, is that bad? Well, I do not know. I do not know how you can have an independent parliament if you have so much of the economy dependent on five companies that are controlled by five families. Is that reasonable? Is it democratic? Do you have a debate and do you have the healthy give and take that you have in other places where you do not have that concentration?

I guess my position would be that I would tend to favour public policies that create a diffusion of economic power as opposed to those who would tend to concentrate it.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Mr. D'Alessandro, we pardon you for leaving Montreal; I know you are still contributing to the Canadian economy. This morning, I must make a comment that you may perhaps have invited, and that is that, if our businessmen are still talking about Canadian culture and the Canadian economy, while defending our institutions, I believe our country is doing well.

My remarks concern the question of the payments system that Senator Meighen wanted to ask. Obviously, your sector, as well as the securities industry, would like to have access to the payments

Voilà un problème avec lequel nous nous débattons depuis longtemps. Jusqu'à quel point la règle des 10 p. 100 permet-elle d'éviter le problème des institutions à capital fermé? Vous avez fait remarquer à juste titre, monsieur D'Alessandro, que plusieurs institutions financières, surtout vers la fin des années 80 et au début des années 90, ont eu des ennuis. D'un autre côté, comme vous le savez, des institutions à capital largement réparti — et je pense ici à la Confédération-Vic, à la CCB et à la Northland — se sont également retrouvées en difficulté.

Ce que nous trouvons difficile — j'allais presque dire frustrant, mais ce n'est pas vrai — c'est que si l'on prend toutes les positions qu'on a entendues à propos de la question de la propriété, on trouvera cinq exemples prouvant que telle position est valable et cinq autres prouvant l'inverse. Finalement, n'aurais-je pas raison d'affirmer qu'il n'est pas possible de prouver quoi que ce soit, ni dans un sens ni dans un autre? Tout cela, au bout du compte, se ramène à une question de jugement.

Par exemple, nous recherchons une proportion minimale de propriété canadienne et, même si la règle des 10 p. 100 ne nous la garantit pas, c'est toujours mieux que rien. Quoi qu'il en soit, tout cela est une simple question de jugement, parce qu'aucune de ces propositions ne peut être prouvée. Pour chaque preuve, je pourrais vous donner un exemple contraire. Est-ce que je me trompe?

M. D'Alessandro: Je ne pense pas, mais je dirais que ma proposition selon laquelle mieux vaut pouvoir compter sur une pluralité de fournisseurs...

Le président: Je parlais simplement de la question de la propriété, pas de celle de la pluralité des actionnaires.

M. D'Alessandro: Mais cela revient au même. J'ai sillonné la planète et j'ai surtout voyagé en Asie, parce que notre volume d'affaires y est important. Eh bien, je peux vous dire que j'y ai été frappé par l'imbrication qui y existe entre le politique et le secteur privé. Dans un pays comme la Corée, et ce n'est un secret pour personne, cinq entreprises représentent 50 p. 100 du PIB. Est-ce mauvais? Je ne sais pas. Je me demande comment le Parlement peut être indépendant quand l'économie dépend à ce point de cinq compagnies contrôlées par cinq familles. Est-ce raisonnable? Est-ce démocratique? Peut-on parler du même genre de débat et de compromis que ce qu'on trouve ailleurs, là où il n'y a pas une telle concentration?

Personnellement, j'aurais tendance à favoriser les politiques gouvernementales destinées à diffuser le pouvoir économique, plutôt que celles qui ont pour objet de le concentrer.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Monsieur D'Alessandro, nous vous pardonnons d'avoir quitté Montréal. Je sais que vous contribuez toujours à l'économie canadienne. Je dois vous faire ce matin un commentaire que vous avez peut-être invité, à savoir que si nos hommes d'affaires parlent toujours de culture canadienne et d'économie canadienne tout en défendant nos institutions, je pense que notre pays se porte bien.

Mon intervention touche la question du système de paiements que le sénateur Meighen voulait apporter. Évidemment, votre secteur, de même que les valeurs mobilières, voudraient avoir

system. I am very interested in this issue since we have been told we have approximately 16,000 points of service across the country. It should also be kept in mind that, as we speak, the banks already have restrictions among themselves in that you can only make withdrawals; you cannot conduct all transactions. So when you talk about gaining access to the payments system, do you want access to a number of transactions, to intercorporate transactions so I can use your access card even if I do business with another company?

Lastly, does this service exist internationally? Can we access this type of service in countries where you operate, since you are very active outside the country? Do you have any experience in this field, or is Canada a unique example, being the biggest user of automatic payment machines?

Mr. D'Alessandro: With respect to the last part of your question, are insurers in other countries members of the payments systems? No, not to my knowledge. That is not the case in the countries where we operate. I would be very much surprised if there were places where that is possible. As regards the first part of your question, we are asking to join the Canadian Payments Association because we want to be full-time members. We do not want any restrictions. We want to be in a position to use the same powers as a full-fledged member.

Senator Hervieux-Payette: And could I pay my monthly premium with my bank card?

Mr. D'Alessandro: Absolutely.

Senator Hervieux-Payette: Because, for the moment, I cannot make payments at my bank, except for my telephone and hydro bills, and I can't make interbank transfers through my automatic teller. You have no objection to me using the branch or machine nearest my home to access your services?

Mr. D'Alessandro: What you are asking, senator, is a technological question. I believe that, despite the capabilities of these machines — for example, the fact that you can give them instructions to withdraw money from your account, let's say at CIBC, and to send it to your account or to a trust account at the Toronto-Dominion Bank — they have only evolved for certain services or certain suppliers. They have not been developed on a large scale. I repeat that we are not requesting a membership that gives us limited powers. We are seeking membership that will make us full-time members of the payments system.

Senator Hervieux-Payette: Take consumers, for example. You will understand that, for our committee, it is in the public interest that we provide access to financial transactions for all Canadian consumers. So if the automatic teller in my neighbourhood is with a particular institution, I believe that, if I want to be a good consumer, I will want all my payments to be made there.

accès au système de paiements. C'est une question qui m'intéresse énormément puisque l'on nous dit que nous avons environ 16,000 points de service à travers le pays. Il faut aussi se souvenir qu'au moment où l'on se parle, les banques ont déjà des restrictions entre elles, dans le sens qu'on ne peut faire que des retraits; on ne peut pas faire toutes les transactions. Alors, quand vous parlez d'avoir accès au système de paiements, voulez-vous avoir accès à plusieurs transactions à des transactions intercorporatives, c'est-à-dire que même si je fais affaire avec une autre société, je peux utiliser votre carte d'accès?

Enfin, ce service existe-t-il sur le plan international? Peut-on avoir accès à cette forme de service dans les pays où vous opérez, puisque vous êtes très actifs à l'extérieur du pays? Avez-vous une expérience dans ce domaine, ou le Canada constitue-t-il un exemple unique, étant le pays qui est le plus grand utilisateur des machines de paiements automatiques?

M. D'Alessandro: En ce qui concerne la dernière portion de votre question, est-ce que, dans les autres pays, les assureurs sont membres des systèmes de paiements: non, pas à ma connaissance. Dans les pays où nous opérons, cela n'est pas le cas. Cela me surprendrait beaucoup qu'il y ait des endroits où c'est possible. En ce qui concerne la première partie de votre question, si nous demandons de faire partie de l'Association des paiements du Canada, c'est que nous voulons en être membres à plein temps. Nous ne voulons pas de restrictions. Nous voulons être en position d'utiliser les mêmes pouvoirs qu'un membre en bonne et due forme.

Le sénateur Hervieux-Payette: Et, moi, pourrais-je payer ma prime mensuelle via ma carte bancaire ?

M. D'Alessandro: Absolument.

Le sénateur Hervieux-Payette: Parce qu'actuellement, sauf pour mes comptes de téléphone et d'électricité, je ne peux pas faire de paiements à ma banque, je ne peux pas faire par inter-banque des échanges via mon guichet automatique. Vous n'avez pas d'objection à ce que j'utilise la succursale ou l'appareil qui est le plus près de chez moi pour avoir accès à vos services?

M. D'Alessandro: Ce que vous demandez là, sénateur, c'est une question de technologie. Je crois que malgré les compétences qu'ont ces machines — le fait, par exemple, de leur donner l'instruction de prélever de l'argent dans votre compte, disons de la CIBC, pour l'envoyer à votre compte ou à un compte fiduciaire de la Banque Toronto-Dominion —, elles ont évolué seulement pour certains services ou pour certains fournisseurs. Cela n'a pas encore été développé sur une grande échelle. Je répète que nous ne demandons pas une adhésion qui nous donne une compétence limitée. Nous demandons une adhésion qui fera de nous des membres à plein temps du système des paiements.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je vous donne en exemple le consommateur. Vous comprendrez que pour notre comité, l'intérêt public veut que l'on donne l'accès aux transactions dans le domaine financier à tous les consommateurs du Canada. Donc, si l'appareil de guichet automatique de mon quartier est avec telle institution, je pense que si je veux être bon consommateur, je vais

Consumers should have as good access to their brokers as to their insurance companies.

Mr. D'Alessandro: Giving access to all those who qualify as members will definitely result in a broader innovation. Who knows where that innovation will lead us? We currently have a system dominated by a small group that innovates, but that does so at a pace that is convenient to them, that suits them, and we will never know whether that pace of innovation could be greater, faster. Look at what happened when the communications system was deregulated in the United States a few years ago. There was a genuine explosion of ideas, services and suppliers, and consumers benefited as a result. It is somewhat for this reason that we are saying that opening the payments system to people who are qualified to be members will be a good thing. Will all insurance companies start giving cheque books to their customers tomorrow? I doubt it. I do not know. Some will; others will not. Everything will depend on their strategy and position, but I believe this will be a good thing on the whole.

Senator Hervieux-Payette: It has been observed that the debit card is currently used very little, even though tens of thousands of businesses are said to have access to them. If I want to pay at my drugstore or supermarket and at all the other businesses that use it, I can do so. We know at the outset that, with a card, we can make payments for thousands of transactions in thousands of businesses. This is technologically feasible. Canada has the best fibre optic network in the world, and I believe our government has had something to do with that since it issued a policy providing for this possibility.

So there are no technological barriers. I am specifically asking you this question because I believe that, if there are people in your industry who go into this business, you will have to introduce new services to be competitive. First of all, you will want to alter the cost structure because, in my view, debit card costs are too high and constitute a barrier to the card's use, and, second, you will want to have a competitive cost structure for using the bank card, that is to say the card that gives you access to the payments system, because fees are always charged to consumers. Which means that a competitive system that will work to the benefit of consumers can be introduced into this transaction. Obviously, I want to have a commitment from a company or industry such as yours that you will compete and not join a small club which currently does not compete on charges, but makes millions of dollars in profits on millions of transactions.

Mr. D'Alessandro: As the President of Manulife, I must tell you, as I told you earlier, that it is not our intention to become a bank in Canada. We are an international company; we are expanding in all countries where we operate, and our strategy is to continue that expansion. We may begin to participate in the banking field in Canada within a few years, but that is out of the

vouloir que tous mes paiements puissent s'y faire. Le consommateur devrait avoir un aussi bon accès à sa firme de société en valeurs mobilières qu'à sa compagnie d'assurance.

M. D'Alessandro: Il est certain qu'en donnant accès à tous ceux qui se qualifient comme membres, vous allez donner naissance à une innovation plus large. Qui sait où cette innovation nous mènera? Nous avons aujourd'hui un système dominé par un petit groupe qui innove, mais qui le fait à un rythme qui leur convient, qui fait leur affaire, et on ne saura jamais si ce rythme d'innovation pourrait être plus grand, plus rapide. Voyez ce qui est arrivé lorsqu'on a déréglementé le système de communications, aux États-Unis, il y a quelques années. Il y a eu une véritable explosion d'idées, de services, de fournisseurs, et le consommateur en a bénéficié. C'est un peu pour cette raison que nous disons que l'ouverture du système de paiements à des gens qualifiés comme membres sera une bonne chose. Est-ce que demain, toutes les compagnies d'assurances vont se mettre à donner des chéquiers à leurs clients? J'en doute. Je ne le sais pas. Certaines vont le faire, d'autres pas. Tout dépendra de leur stratégie, de leur position, mais je crois que ce serait une bonne chose dans l'ensemble.

Le sénateur Hervieux-Payette: À l'heure actuelle, on constate que la carte de débit est très peu utilisée, même si l'on parle de dizaines de milliers d'entreprises qui peuvent y avoir accès. Si je veux payer à ma pharmacie ou à mon supermarché et dans tous les autres commerces qui l'utilisent, il est possible pour moi de le faire. Au départ, on sait qu'avec une carte, on peut faire des paiements pour des milliers d'opérations, dans des milliers de commerces. Sur le plan technologique, c'est faisable. Le Canada a le meilleur réseau de fibre optique du monde, et je pense que notre gouvernement y est pour quelque chose puisqu'il a émis une politique qui a mis de l'avant cette possibilité.

Donc, sur le plan technologique il n'y a pas de barrière. Si je vous pose la question spécifiquement, c'est que s'il y a des gens de votre industrie qui entrent dans ce commerce, je pense que vous devrez, sur le plan concurrentiel, introduire de nouveaux services. Vous voulez modifier tout d'abord la structure de coûts, parce les coûts de la carte de débit, à mon avis, sont trop élevés et constituent une barrière à son utilisation, et, deuxièmement, d'avoir une structure de coûts concurrentiels pour l'utilisation de la carte bancaire, c'est-à-dire votre carte qui vous donnera accès au système de paiements, parce qu'il y a toujours des frais à la charge des consommateurs. Ce qui veut dire qu'on peut introduire dans cette transaction un système de concurrence qui sera à l'avantage des consommateurs. Évidemment, je veux avoir l'engagement d'une société ou d'une industrie comme la vôtre que vous allez concurrencer et que vous ne vous joindrez pas à un tout petit club qui, à l'heure actuelle, ne fait aucune concurrence au niveau des frais, mais par contre, qui amasse, via des millions de transactions, des millions de dollars en bénéfice.

M. D'Alessandro: Si je parle en tant que président de Manuvie, je dois vous dire qu'il n'est pas dans notre intention — comme je vous l'ai dit plus tôt — de devenir une banque au Canada. Nous sommes une société internationale; nous sommes en pleine expansion dans tous les pays où nous sommes présents, et notre stratégie veut que nous continuions cette expansion. Notre

question for the moment. There may be other members of our association that are not involved in as big an international expansion as we are and that believe they have more opportunities or have taken a different read on the situation. I am convinced that those companies will use these advantages and, as you said, will give consumers choices to prevent a repetition of the current situation, in which there are no choices and things are not moving.

[English]

Senator Oliver: I have three questions that follow logically from Senator Hervieux-Payette's line and they are on CDIC.

As you know, earlier this week, CDIC appeared before this committee here and they raised a number of concerns that the task force proposals might well put at risk the whole concept of safety and soundness if CDIC's role were in any way reduced. CDIC also stated that the market disadvantage of CompCorp is misplaced since it relates only to deferred annuities of five years or less, representing only one-third of their annual business. Finally, CDIC said that it was concerned that the proposed solution substantially increases the financial exposure of the government while at the same time solving only a very small problem for the industry.

I was wondering if you could comment on what I have just recapitulated as part of the position of CDIC.

Mr. D'Alessandro: I will try to. My mind was trying to keep track. I guess with respect to the fact that it will only cover one-third of our business, I would mention this: it covers a very important one-third of our business.

The insurance industry, if you think about it, basically consists of two broad arrays of services, one being the protection services, the traditional whole-life, death-benefit thing, and the second being the newer services, which are all related to wealth accumulation and investment management. Because of demographics and so on and so forth, the protection that the conventional life insurance people think about, when they think about a life insurance company, has not been growing, but has been stable, and the way to grow that business is to get somebody else's business.

However, the business that has been growing tremendously is all of the wealth accumulation businesses; therefore, the availability to our institution of access to the same protections is very important; in other words, the ability for us to represent to our clients that they are protected in the same way as if their moneys were placed in a bank is very important.

In many cases these products are identical to the product that a bank offers. There is a convergence of product offering again because of —

participation dans le domaine bancaire au Canada peut se produire d'ici quelques années mais, dans l'immédiat, il n'en est pas question. Peut-être y a-t-il d'autres membres de notre association qui n'ont pas une expansion internationale aussi prononcée que la nôtre qui croient qu'ils ont plus d'opportunités ou qui font une différente lecture des choses. Ceux-là, j'en suis convaincu, utiliseront ces avantages et vont, comme vous le disiez, donner des choix aux consommateurs pour éviter que se produise la situation qui existe aujourd'hui, où il n'y a pas de choix, ou cela ne bouge pas.

[Traduction]

Le sénateur Oliver: Je vais vous poser trois questions qui s'enchaînent logiquement avec celle posée par le sénateur Hervieux-Payette à propos de la SADC.

Comme vous le savez, un peu plus tôt cette semaine, les représentants de la SADC ont comparu devant ce comité et, à cette occasion, ils ont formulé plusieurs réserves relativement aux propositions du groupe de travail. Selon eux, ces propositions pourraient menacer la sécurité et l'intégrité du système, si l'on devait réduire le rôle de la SADC. En outre, ils nous ont déclaré que le désavantage commercial de la SIAP n'a pas de raison d'être parce qu'il concerne des annuités différées de cinq ans ou moins, représentant un tiers seulement du chiffre d'affaires annuel. Enfin, les représentants de la SADC nous ont dit craindre que la solution proposée n'augmente sensiblement les risques financiers qu'encourra le gouvernement, alors que cela ne réglera qu'une toute petite partie du problème pour l'industrie.

Pourriez-vous réagir au résumé que je viens de vous faire au sujet de la position de la SADC.

M. D'Alessandro: Je vais essayer. Je m'efforçais de vous suivre. Quand vous dites que cela ne concerne qu'un tiers de notre chiffre d'affaires, je vous dirais que c'est un tiers très important pour nous.

Quand on y pense bien, l'industrie de l'assurance s'articule essentiellement autour de deux gammes de services, l'une étant constituée par les services de protection comme l'assurance-vie entière traditionnelle — ou assurance-décès —, et la deuxième étant constituée par les nouveaux services touchant à l'administration des investissements et du patrimoine personnel. À cause du fléchissement de la courbe démographique et d'autres facteurs, le volet protection classique par le biais de l'assurance-vie — lequel vient immédiatement à l'esprit quand on pense à une compagnie d'assurance-vie — n'a pas connu de croissance... il est resté stable et la seule façon de progresser sur ce plan consiste à rogner la part de marché de quelqu'un d'autre.

En revanche, le volet qui a connu une croissance phénoménale est celui qui touche à l'accumulation des richesses; donc, il est très important que notre institution puisse accéder aux mêmes protections; autrement dit, la capacité de convaincre nos clients que leur argent sera aussi bien protégé chez nous que dans une banque revêt une importance évidente.

Dans bien des cas, nos produits sont identiques à ceux des banques. Il y a convergence de proposition sur le plan des produits, parce que...

Senator Oliver: Mutual funds.

Mr. D'Alessandro: Exactly. What others who have studied the issue have recognized is that, to the extent that we have the same protections, we have available to us the same considerations that the people we compete with. What is wrong with that? If we want to have a sector that emerges as a viable alternative and want to keep this healthy competition that has prevailed in Canada, why not give the sector the same consideration as is made available to the banking sector?

It is not insignificant, though. To get right to your point, it applies to a very important part of our business and a growing part of our business in Canada.

Senator Oliver: It strikes me as being a little bit self-serving on the part of you insurers that, on the one hand, you want to get into the payments system so that you can compete more directly with the banks, and you want to have CDIC and CompCorp on the same footing, but, on the other hand, you do not want the banks retailing insurance in the branches right away; you want that deferred. That strikes me as being a bit self-serving.

Mr. D'Alessandro: We have tried to put cogent arguments behind each of our recommendations. We do genuinely believe that having the banks retail tomorrow would be very disruptive. We are not quite sure that it would, in fact, be as benign as everybody else has suggested. It might well be. All we are saying is that, if you are going to do that, make sure you do it having taken the appropriate precautions, having put in force the appropriate legislation, and having given these institutions the time to train their people, and so on and so forth. That is what we said, and we think that is logical. It may sound self-serving, but that is just a coincidence.

Senator Oliver: Let me put it to you this way: Maybe the banks should not be allowed to sell the insurance in their branches; at the same time, maybe you should not be allowed into the payments system. Let me tell you why I say that — and it is not even my thought; it is the thought of Mr. Rousseau of the Laurentian Bank.

When Mr. Rousseau appeared before us in Montreal, he said something that I think was really quite cogent; he suggested that perhaps it is time that insurance companies determined who they are and what they really want to be. If I may, I will just read a bit of what he said:

Clearly, if the objective is to encourage Canadian institutions to consolidate and to create new institutions that will compete with the large Canadian banks, then let us maintain the differences their respective powers grant them, so that by consolidating their respective competencies they contribute to the greater incentives of consolidation. For example, an insurer may have a greater interest in consolidating with a bank if it does not have access to the payments system, and,

Le sénateur Oliver: Vous parlez des fonds communs de placement.

M. D'Alessandro: Exactement. D'autres, qui ont étudié cette question, se sont rendu compte que dans la mesure où nous disposons des mêmes protections, les clients potentiels nous accorderaient le même intérêt que ce qu'ils accordent aux institutions à qui nous livrons concurrence. Et alors, qu'y a-t-il de mal à cela? Si nous voulons d'un autre secteur viable et si nous voulons maintenir la saine concurrence qui prévaut au Canada, pourquoi ne pas accorder à notre secteur les mêmes considérations que celles qu'on accorde au secteur bancaire?

Cela n'est pas dénué d'importance. Pour en venir à ce que vous disiez, sachez que cela touche à un volet important de notre entreprise, un volet qui est en pleine croissance dans notre secteur d'activité au Canada.

Le sénateur Oliver: Je trouve un peu intéressé de la part des assureurs que de réclamer, d'un côté, l'accès au système de paiements pour être en mesure de concurrencer plus directement les banques et la mise à égalité de la SADC et de la SIAP et, d'un autre côté, de refuser aux banques le droit de vendre tout de suite de l'assurance au détail dans leurs succursales. Vous voudriez que cela soit retardé. Je trouve que vous êtes pour le moins intéressés.

M. D'Alessandro: Nous avons essayé d'appuyer chacune de nos recommandations d'arguments convaincants. Nous croyons très sincèrement qu'il serait dommageable, pour nous, que les banques puissent commencer à faire de la vente d'assurance au détail, dès demain. Nous sommes loin de penser que ce genre d'opération pourrait être aussi bénin que tout le monde semble le suggérer. D'un autre côté, ce n'est pas impossible non plus. Nous disons simplement que si vous devez autoriser cela, vous devez veiller à prendre les mesures de précaution appropriées, à mettre en place la loi appropriée et à donner à ces institutions le temps de former leur personnel et ainsi de suite. C'est cela que nous disons, et nous estimons que c'est logique. Si cela paraît intéressé, c'est par pure coïncidence.

Le sénateur Oliver: Bon, prenons les choses autrement: peut-être ne devrions-nous pas autoriser les banques à vendre de l'assurance dans leurs succursales et, d'un autre côté, peut-être que nous ne devrions pas vous autoriser à accéder au système de paiements. Je vais vous dire ce qui m'amène à avancer cela — ce n'est même pas moi qui le pense, c'est M. Rousseau de la Banque Laurentienne.

Quand il a comparu devant nous à Montréal, il nous a déclaré une chose que j'ai trouvée tout à fait convaincante; selon lui, le temps est peut-être venu pour les compagnies d'assurances de déterminer ce qu'elles sont et ce qu'elles veulent devenir. Si vous me le permettez, je vais vous lire un extrait de sa déclaration:

Il est évident que si l'objectif est d'encourager les institutions canadiennes à se regrouper et à créer de nouvelles institutions qui feront concurrence aux grandes banques canadiennes, nous devons maintenir la différence que leur confèrent leurs pouvoirs respectifs de sorte que les premiers regroupements encouragent d'autres. Par exemple, un assureur pourrait être davantage intéressé à se regrouper avec une banque s'il n'avait pas accès au système de paiements; une banque, elle,

by the same token, a bank will have a greater interest in consolidating with an insurer if it cannot retail insurance through its branch network.

What do you say about that?

Mr. D'Alessandro: I think that his conclusion there is right. If you close off these avenues, you may create appetites that did not exist before, but I do not think that that is necessarily —

Senator Oliver: You still want in the payments system.

Mr. D'Alessandro: I know Henri-Paul very well. I hired him to replace me at Laurentian Bank, and I know how he thinks.

Senator Oliver: We think this is a pretty important statement.

Mr. D'Alessandro: Well, I think it is an important statement, but I think it fails to recognize that the market is changing. It was all very well when we had the four pillars, and we did our thing, the trust industry did their thing, the securities dealers did their thing, and the banks did their thing; but a lot has happened since then. Technology has evolved tremendously; consumers have shown a greater appetite for certain things, such as designer products; there has been an enormous convergence. If you can tell me the difference between one of our deferred annuities and a GIC, please be my guest. In other words, these institutions have evolved in response to a whole set of forces, and they have, I think, evolved rather well.

We have a financial services sector in Canada that is second to none. I repeat: I have lived all over the world. I have lived in Europe, I have lived in the Far East, I have lived in the States. We have nothing to be ashamed about in our financial services in this country, and that is because we have done a number of things right. We have had good public policy. We have had vigorous domestic competition. These institutions have not been led entirely by inept people, notwithstanding that they have not had controlling shareholders.

We ought to look at what is positive about our system and how we can modify it to keep going forward. Well, I am saying the obvious here, but the way we should modify the system going forward, or the way we think it should be modified, is what we suggested in our paper; we think that these powers should not be dramatically revisited in the manner that is proposed in the task force.

However, if they were, could we live with that? Sure. It would not be putting us out of business. We are just using this opportunity to tell you how we would proceed to protect the public interest.

Senator Oliver: I was just trying to test the philosophy of where you wanted to go and how you wanted to get there, because I see a stark difference between what he suggests and what you have been saying today.

serait davantage désireuse de fusionner avec un assureur si elle ne pouvait pas vendre d'assurance au détail dans ses succursales.

Qu'en pensez-vous?

M. D'Alessandro: Je pense que sa conclusion est valable. Si vous fermez toutes ces possibilités, vous allez créer des appétits qui n'existaient pas avant, mais je ne pense pas que cela soit nécessaire...

Le sénateur Oliver: Vous voulez tout de même accéder au système de paiements.

M. D'Alessandro: Je connais très bien Henri-Paul, car c'est moi qui l'ai engagé pour me remplacer à la Banque Laurentienne et je connais son raisonnement.

Le sénateur Oliver: Eh bien, nous estimons que sa déclaration est très importante.

M. D'Alessandro: Certes, mais il ne prend pas acte du fait que le marché est en train de changer. C'était très bien quand nous avions encore les quatre piliers et que chacun faisait ce qu'il avait à faire de son côté: le secteur de la fiducie, les courtiers en valeurs mobilières et les banques... mais beaucoup d'eau a coulé sous les ponts depuis. La technologie a considérablement évolué, les clients sont plus friands de certaines choses, comme des produits conceptualisés; en outre, la convergence est énorme. Allez-y! N'hésitez pas à me demander la différence entre un CPG et nos rentes différées. Je veux dire par-là que ces institutions ont évolué en réponse à tout un ensemble de forces extérieures et je trouve que cette évolution est plutôt allée dans le bon sens.

Notre secteur des services financiers au Canada n'a à envier personne dans le monde. Je le répète: j'ai sillonné la planète. J'ai vécu en Europe, j'ai vécu au Moyen-Orient et j'ai vécu aux États-Unis. Je n'ai absolument pas honte de nos services financiers canadiens, parce que nous avons fait plusieurs choses de bien. Nous avons adopté une bonne politique gouvernementale. Nous avons maintenu une concurrence vigoureuse au Canada. Nos institutions ne sont pas dirigées entièrement par des ineptes, même si elles n'étaient pas contrôlées par des actionnaires majoritaires.

Nous devons nous intéresser à ce qui est positif dans notre système et à la façon dont nous pouvons modifier celui-ci pour continuer à progresser dans l'avenir. Je ne fais qu'énoncer ce qui est évident mais nous avons suggéré, dans notre mémoire, la façon dont, selon nous, il conviendrait de modifier le système; nous estimons qu'il n'est pas nécessaire de modifier en profondeur les pouvoirs des uns et des autres, contrairement à ce qui est proposé par le groupe de travail.

À la question de savoir si l'on pourrait s'accommoder de tels changements, je réponds bien sûr par l'affirmative. Cela ne nous bouterait pas hors du marché. Nous profitons simplement de cette occasion pour vous dire comment nous nous y prendrions pour protéger l'intérêt du public.

Le sénateur Oliver: Je voulais juste savoir où vous voulez aller, sur un plan philosophique, et comment vous voulez y arriver, parce que je constate une profonde différence entre ce qui est recommandé et ce que vous nous déclarez aujourd'hui.

Mr. D'Alessandro: Everybody advances arguments; everybody preaches to their own parishes, as they say in French, and that is what Mr. Henri-Paul Rousseau was doing. He sees this as perhaps an approach that might work well for his institution. It is not an approach I would suggest should be adopted as policy for the reform of financial services in Canada, because, essentially, he is saying that, if you do not give anybody any powers, we will all be forced to merge with one another. Well, you know, is that a good thing? I do not know.

Senator Austin: I am intrigued by one page in the document by the Canadian Life and Health Insurance Association regarding the task force. I refer to page 6 of Annex 1, which comes at about page 47 of the main report.

This is the first time I think the committee has seen this number, \$34.854 billion, for total benefits and dividend payments for 1997. I think "billion" is the correct way to put that. It says "million," but I would use the American style and call it "billion." That number did not appear in the MacKay task force, to my knowledge, although I have not combed through it. That is quite a remarkable flow of benefits in cash to the Canadian public.

Let me note also that it says at the bottom of that page that 91 per cent goes to living policyholders as annuity and disability benefits, reimbursement for health care costs, dividends, cash surrender value and matured endowments.

Why I mention the page is that it strikes me that this flow of cash, if it can be retained within the life insurance industry's financial services, gives you a major starting point, if that is the right word, or a major lift, in any event, in being a competitor in the financial services industry. Am I going in the correct direction or am I overstating the value of the cash flow to you?

Mr. D'Alessandro: Yes, it is cash flow and it definitely does provide a base for those who have made a determination that they want to compete with the deposit-takers. This certainly gives them a little more than a standing start to begin with.

I do not want to mislead the committee. As I said earlier, it is not Manulife's intention to steal away the banks' customers. Given all of the other opportunities that are available to us around the world, we think it would not be a good use of our capital or of our management resources to go head to head with the banks to try to steal away their customers.

I repeat that our banking system is a pretty good one and these guys are very capable, and they are not going to sit idly by and let anybody come along and just take away their retail customers. That is a determination I have made. Now, there are others who say, "Well, wait a minute now. You know, their service levels are so poor, they are so unresponsive, that there is a niche for me over here." That is what makes the market. There are people with different points of view.

M. D'Alessandro: Tout le monde y va de son argument; tout le monde prêche pour sa paroisse et c'est précisément ce que fait M. Henri-Paul Rousseau. Peut-être estime-t-il que cette approche pourrait fonctionner pour son institution. En revanche, je ne suggérerais pas de transformer cette approche en politique de réforme des services financiers au Canada sous prétexte que, comme il le dit, si vous ne donniez de pouvoirs à personne, nous serions contraints de fusionner entre nous. Est-ce une bonne chose? Je ne le sais pas.

Le sénateur Austin: Je suis intrigué par une des pages du document de l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes à propos du groupe de travail. Je veux parler de la page 6 de l'annexe 1, qui fait l'objet de la page 47 du rapport principal.

Je pense que c'est la première fois que le comité tombe sur le chiffre de 34 854 milliards \$ correspondant aux bénéfices et aux versements totaux de dividendes pour 1997. Est-il bien question de «milliards»? J'ai l'impression qu'il s'agit davantage de «millions», mais peut-être qu'on a voulu, dans la version anglaise, adopter le «billion» américain. À ma connaissance, ce chiffre n'apparaît pas dans le rapport du groupe de travail MacKay, que je n'ai pas examiné en détail. Si le vôtre est bon, il représente des bénéfices considérables pour les Canadiennes et les Canadiens.

Par ailleurs, au bas de la même page, il est dit que 91 p. 100 des sommes sont versées sous la forme d'annuités et de prestations d'incapacité aux titulaires de police, de remboursements des frais de soins de santé, de dividendes, de valeurs de rachat nettes et de dotations échues.

Je mentionne cette page, parce que je me suis dit que si vous pouviez conserver tous ces flux de trésorerie au sein du secteur de l'assurance-vie, vous auriez une bonne base de démarrage, un bon coup de pouce, pour devenir un solide concurrent dans l'industrie des services financiers en général. Est-ce que je vois bien les choses ou est-ce que je surestime la valeur de ce flux de trésorerie?

M. D'Alessandro: Il est vrai qu'il s'agit d'un flux de trésorerie qui pourrait véritablement constituer une base pour les compagnies ayant décidé de devenir concurrentielles dans le milieu des institutions de dépôt. Cela leur donnerait d'ailleurs un peu plus qu'une bonne base de départ.

Je ne veux pas induire le comité en erreur. Comme je le disais plus tôt, Manulife n'a pas l'intention d'aller voler des clients aux banques. Étant donné toutes les autres possibilités que nous avons, ailleurs dans le monde, nous pensons que nous gaspillerions nos capitaux et nos ressources de gestion en essayant de voler la clientèle des banques.

Je répète que notre système bancaire est assez bon, que les gens qui le dirigent sont très compétentes et qu'ils ne vont pas rester sans rien faire à permettre que d'autres viennent leur voler tous leurs clients. J'ai fait le choix de ne pas agir ainsi. Cela étant, d'autres pourront vous dire que le niveau de service des banques est tellement mauvais, qu'ils pourront croire pouvoir se tailler un créneau sur ce marché. C'est comme cela sur le marché: différentes personnes ont des points de vue différents.

Senator Austin: Let me proceed with the questioning here, because your answers are very significant to me. The access to the payments system that you wish to have, however, will allow you to serve this base directly, rather than by transfer into a bank, and yet you are indicating that this is not an area of financial services in which you believe you could be competitive.

Mr. D'Alessandro: I guess I should not be so categorical. Our strategic plan today does not have on the radar screen that we would, tomorrow, become a competitor to deposit-takers; but, you know, there are those who think that there are so many evolutions taking place — so many advances in communications and computing technology, with all of the E-commerce initiatives, the Internet and so on — that who knows what two years from now may bring.

Senator Austin: Exactly.

Mr. D'Alessandro: So from my perspective, I would be seriously disappointed, even though I do not have the intention tomorrow of going into that business, if I were denied that power. Why should I not have that flexibility? If and when the opportunity presents itself for me to become a participant and to compete, why should I not be able to do so?

I am answering on behalf of Manulife. I do know that there are other members in our association who have made a different reading of the situation, who may not have the same growth opportunities. They are not as diversified as we are, let us say.

Senator Austin: You are giving us the same answer, roughly, as Mr. Astley of the Mutual Group gave us this morning.

Mr. D'Alessandro: Is that right?

Senator Austin: And what I pointed out to him was that the golden thread of the MacKay task force report is "competition." I referred him to page 57 of the report. I will not read the same material into the record as I read to him, but I can summarize it very briefly as saying that it is the promise that the life insurance sector would become a leader of major financial services and create of itself in some way a financial services conglomerate, as is the experience in other countries, that leads them to make the three policy recommendation changes. However, neither you nor Mr. Astley, although you want the policy changes, are really prepared to face up to the competition challenge vis-à-vis the banks. That is a question.

Mr. D'Alessandro: That is a very good question. I guess the way I see it is that we are here today to tell you that the financial services sector is evolving at a rapid pace and there are some forces at work that have nothing to do with the insurance sector; there are institutions that have launched initiatives that, if realized, will irrevocably change the face of our industry in this country. Therefore, we ought to be careful.

I believe that it is very significant for us. We are demutualizing, and how successful we are in the periods beyond our demutualization date will determine whether or not a lot of this

Le sénateur Austin: Permettez-moi de poursuivre avec mes questions, parce que je trouve que vos réponses sont lourdes de sens. Si vous avez accès au système de paiements, vous pourriez vous servir de la base financière dont je parlais, plutôt que de la transférer dans une banque, ce qui ne vous a pas empêché de nous dire que vous ne pensez pas être compétitifs dans ce domaine des services financiers.

M. D'Alessandro: Je ne devrais pas être aussi catégorique. Pour l'instant, nous n'avons pas prévu, dans notre plan stratégique, de concurrencer les institutions de dépôt, mais comme vous le savez, il y en a d'autres qui disent qu'on ne sait pas où l'on sera dans deux ans d'ici, compte tenu des nombreuses évolutions auxquelles on assiste: sur le plan des communications et dans les technologies informatiques, de même qu'avec l'Internet et les projets de commerce électronique.

Le sénateur Austin: Précisément.

M. D'Alessandro: Je serais donc personnellement très déçu, même si notre intention n'est pas de nous lancer dans ce domaine demain, qu'on nous ferme cette porte. Pourquoi ne devrais-je pas bénéficier de ce genre de souplesse? Pourquoi, après avoir eu l'occasion de devenir un participant et de concurrencer les autres sur tel ou tel marché, ne devrais-je pas être en mesure de le faire?

Je vous réponds ici au nom de Manuvie. Je sais que d'autres membres de notre association se livrent à une lecture différente de la situation, d'autres qui n'ont pas les mêmes possibilités de croissance. Disons qu'ils ne sont pas aussi diversifiés que nous.

Le sénateur Austin: Vous venez de nous faire à peu près la même réponse que M. Astley du groupe La Mutuelle, que nous venons d'entendre.

M. D'Alessandro: C'est vrai?

Le sénateur Austin: Je lui ai fait remarquer que la grande menace qui se dessine derrière le rapport du groupe de travail MacKay, c'est la concurrence. Je l'ai invité à se reporter à la page 57 de la version anglaise du rapport. Je ne vous lirai pas ce document, parce que je l'ai déjà fait, mais je peux vous résumer très brièvement mon intervention: c'est parce que le secteur de l'assurance-vie a promis de devenir un chef de file des services financiers et de se regrouper à cette fin, d'une manière ou d'une autre — comme cela s'est fait dans d'autres pays —, qu'il a réclamé qu'on apporte des changements aux trois recommandations de politique. Cependant, ni vous ni M. Astley, même si vous souhaitez tous deux de tels changements, n'êtes prêts à faire face à la concurrence des banques. En fait, c'est une question que je vous pose.

M. D'Alessandro: Et une excellente question. À la façon dont je vois les choses, nous sommes venus vous dire que le secteur des services financiers est en train d'évoluer rapidement et qu'il subit des forces qui n'ont rien à faire avec le secteur de l'assurance; ce sont des institutions qui ont lancé des projets qui, s'ils arrivent à terme, modifieront de façon irrévocable le visage de notre industrie au Canada. Il faut donc être prudent.

Je crois que cela est très significatif en ce qui nous concerne. Nous sommes en train de nous démutualiser et notre degré de réussite dans la période qui suivra notre démutualisation

gets realized. As I said in the comments affecting Manulife, it is my judgment that unless we get some consideration, we are going to be stillborn. We will be demutualized and six months later we will become part of XYZ Financial Group.

I think Mr. Astley is saying the same thing I am saying. I do not know the way the universe is going. This is the power that I would like to have for my company, because I do not know what technology may bring. I do not know what may happen tomorrow.

Who knows? We may sell all of our Asian network and realize several billion dollars or many billions of dollars and decide we want to reemploy it all in Canada. Having that power, who knows? However, if there is one criticism I would make of the task force report, it is that it has been a little too sanguine in describing and anticipating this mushrooming of competition, whether it is from Canadian providers or from foreigners coming here. The fact of the matter is that foreigners are not going to come here. These monolines are not going to be a serious competition. The banks' position is very dominant. They are very capable at what they do and they are not going to sit by.

You know, the Coca-Cola of banking, Citibank, came up here some years ago and opened up a whole bunch of branches in the Toronto area.

Senator Austin: I like that phrase.

Mr. D'Alessandro: Remember that story?

Senator Austin: Yes.

Mr. D'Alessandro: They are the only bank that has been able to actually make retail banking a worldwide business.

Senator Austin: There is the Hongkong Bank.

Mr. D'Alessandro: And there is the Hongkong Bank, you are right. I am sorry. But perhaps Citibank is even more worldwide than Hongkong Bank, because Citibank is all through South America and Europe and so on. In any event, they went home. They sold their branch network very quietly and went home because they could not make any money. It suggests to me that the Canadian banks are not that bad.

Senator Austin: What does that lead you to say about the possibility that two financial institutions would have 67 per cent to 70 per cent of the retail banking?

Mr. D'Alessandro: I spoke on that issue at my annual meeting as well as when the Royal Bank and the Bank of Montreal had just announced their merger. I predicted that others would respond as a defensive measure.

As a Canadian, I do not think it is a good thing. As a businessman, if I was running one of these institutions, I say that they are doing exactly what we have all been trained to do in business school and in our business lives. You want to protect

déterminera si nous parviendrons ou non à réaliser nos objectifs. Comme je l'ai dit quand je vous ai parlé du point de vue de Manuvie, j'estime que, sauf si l'on nous accorde les mêmes pouvoirs qu'aux autres, nous sommes condamnés à être des morts-nés. Nous nous démutualiserons et six mois plus tard nous serons absorbés par tel ou tel groupe financier.

Je crois que M. Astley vous dit la même chose que moi. Je ne sais pas exactement comment vont les choses. C'est un pouvoir que j'aimerais avoir pour ma compagnie, parce que je ne sais pas exactement ce que la technologie peut nous apporter. Je ne sais pas de quoi demain sera fait.

Qui sait? Peut-être céderons-nous tout à notre réseau asiatique pour réaliser plusieurs milliards de dollars que nous pourrions utiliser au Canada. Si nous avions ce pouvoir, qui sait ce qui se passerait. Quoi qu'il en soit, j'émettrai une critique à propos du rapport du groupe de travail: je le trouve un peu trop sanguin dans sa description et son anticipation d'une concurrence à multiplication rapide, qu'elle vienne du Canada ou de l'étranger. En fait, les étrangers ne viendront pas ici. Ceux qui n'offrent qu'une seule gamme de produits ne seront pas une concurrence très sérieuse. Les banques occupent une position dominante. Elles font bien ce qu'elles ont à faire et elles ne vont pas demeurer passives.

Vous savez, la Citibank, qu'on peut assimiler à Coca-Cola dans le domaine bancaire, est venue chez nous il y a quelques années pour ouvrir toute une série de succursales dans la région de Toronto.

Le sénateur Austin: J'aime votre comparaison.

M. D'Alessandro: Vous vous rappelez?

Le sénateur Austin: Oui.

M. D'Alessandro: Eh bien, c'est la seule banque qui soit effectivement parvenue à ouvrir des succursales un peu partout dans le monde.

Le sénateur Austin: Il y a aussi la Banque de Hongkong.

M. D'Alessandro: C'est vrai, il y a aussi la Banque de Hongkong. Excusez-moi. Mais je dirais que la Citibank est peut-être encore plus internationale que la Banque de Hongkong, parce qu'elle est partout: en Amérique du sud et en Europe. Quoi qu'il en soit, cette banque est venue s'installer chez nous, puis elle a soldé très discrètement son réseau de succursales pour rentrer chez elle, parce qu'elle ne pouvait pas faire d'argent. Cela me porte à penser que les banques canadiennes ne sont pas si mauvaises que cela.

Le sénateur Austin: Qu'est-ce qui vous fait dire que deux institutions financières pourraient mettre la main sur 67 à 70 p. 100 des services bancaires au détail?

M. D'Alessandro: J'ai parlé de cela lors de notre assemblée annuelle, de même qu'après l'annonce par la Banque Royale et la Banque de Montréal de leur intention de fusionner. J'ai prédit que d'autres institutions financières réagiraient pour se protéger.

En tant que Canadien, je ne crois pas que cela soit bon. En tant qu'homme d'affaires, si j'administrerais l'une de ces institutions, je ferais exactement ce pour quoi on nous a formés dans les écoles de commerce et ce qu'on a appris dans le milieu des affaires. Je

your entity. You want it to grow to a position where its market is assured, where there is no assailability.

They are doing what you expect a businessman to do. These are animal spirits at work and that is what is supposed to happen. Your job is to see if that is consistent with the national interest. Personally, I do not think it is. You could get five learned studies on one hand and five learned studies on the other hand and, in the end, you have to use your judgment.

In reaching my conclusion, I just look at the obvious. I ask myself, why is it that of all our industries not based on trees, rocks and rivers, the one sector where we have clearly demonstrated a capacity to excel in this country, is financial services. Having worked in different sectors, I conclude that it is because of a happy combination of things. We have had some gifted people, but we have had good regulation and good public policies. To say that the CDIC is a moral hazard creator is nonsense.

There has been intense rivalry among these institutions, and that keeps them sharp. There has been innovation. There also has been an absence of barriers to enter into this sector. Credit unions and trust companies have come into the sector, bringing with them innovation. Daily interest savings, eight to eight banking, and Saturday hours were not an invention of the large banks. This is what you want and you want to perpetuate this environment.

Senator Austin: I appreciate your answer and I want to ask one further question, one that has been asked at our various hearings. It concerns the argument that, as efficacious as the service to Canadian consumers has been by the current financial industries system, the international challenge is forcing changes. The banking sector is finding itself falling behind in competitiveness, particularly in the North American market, its most important market. Ultimately, unless agglomeration is permitted, we will have very small, non-competitive financial institutions — small by international standards. There is a rationale for mergers of U.S. and international banks and why they are creating very large market caps and asset agglomerations. We have to respond to that.

I know I am pushing you, but you know this industry very well and I wonder whether you, as an individual, not speaking for your company, could answer that question.

Mr. D'Alessandro: I think that the market cap argument is irrelevant. As long as we have a 10 per cent rule so that no one can take them over, what does it matter whether they are worth \$25 billion or \$250 billion. With respect to the fact that they are a lot smaller than the other institutions that are emerging in the world, I would say two things.

voudrais protéger mon institution. Je voudrais qu'elle prenne de l'expansion jusqu'à un point où mon marché serait assuré, où je ne risquerais plus les attaques des autres.

Ces gens-là font exactement ce qu'on peut attendre d'un homme d'affaires. On est confronté à des instincts d'animaux, et il ne faut pas s'en étonner. Votre travail consiste à veiller à l'intérêt national. Personnellement, j'estime que ce genre de mouvement ne va pas dans l'intérêt national. Si vous réclamiez des études savantes sur le sujet, vous en auriez cinq pour et cinq contre; en fin de compte, vous devriez exercer votre propre jugement.

Dans ma conclusion, je ne fais que retenir l'évidence. Je me suis demandé comment il se fait qu'à l'exception du secteur des ressources naturelles, le secteur des services financiers soit le seul ayant démontré sa capacité d'exceller, ici au Canada. Après avoir fréquenté différents secteurs dans ce milieu, j'ai conclu que cela était dû à une heureuse combinaison de facteurs. Certes, nous avons pu compter sur des gens doués, mais nous disposons également d'une saine réglementation et de bonnes politiques gouvernementales. Il est insensé d'affirmer que la SADC induit un risque moral.

Ces institutions se livrent une lutte acharnée, ce qui les maintient en alerte. Il y a des innovations. Aucune barrière n'empêche qui que ce soit de pénétrer dans notre secteur. Les caisses de crédit et les compagnies de fiducie sont venues dans notre secteur en apportant des innovations. Ce ne sont pas les grandes banques qui ont inventé les taux d'épargne quotidiens ni l'ouverture des succursales de 8 h à 20 h, ainsi que les samedis. C'est cela que nous voulons, et il faut entretenir ce genre d'environnement.

Le sénateur Austin: J'apprécie votre réponse et j'aimerais vous poser une autre question, qui a été posée plusieurs fois auparavant. Elle a trait à l'argument voulant que, tout aussi efficaces que puissent être les services offerts aux consommateurs canadiens par les industries du secteur financier, des défis d'envergure internationale nous contraignent au changement. Le secteur bancaire traîne de l'arrière, surtout sur les marchés nord-américains, son plus important marché. Sauf si l'on permet les regroupements, nous allons nous retrouver avec de très petites institutions financières, non concurrentielles — petites, d'après les normes internationales. La fusion de banques américaines et internationales s'explique, et il y a une raison pour laquelle ce phénomène crée des limites très importantes sur les marchés ainsi que des regroupements d'actifs. Nous devons donc réagir à cela.

Je sais que je vous pousse dans vos retranchements, mais vous connaissez parfaitement cette industrie et j'aimerais savoir si, à titre personnel et non en tant que porte-parole de votre compagnie, vous pourriez répondre à cette question.

M. D'Alessandro: Je trouve que l'argument du plafonnement du marché est hors de propos. Tant que nous appliquons la règle de 10 p. 100 pour que personne ne puisse prendre le contrôle de nos institutions, il importe peu qu'elles valaient 25 ou 250 milliards de dollars. Quant au fait qu'elles sont beaucoup plus petites que les autres institutions qu'on voit naître partout dans le monde, je vous dirai deux choses.

First, we should all fall on our swords because our economy is smaller than the U.S. economy. Some things are a function of our size. Our base is here. To expect that we would have an institution that is as large as the biggest bank in an economy that is 10 times our size is a non-starter. It is not logical that it follows.

Second, if I were responsible for the affairs of this country, I might be happy that none of my banks are among the top 10 in the world. When I look at the list of the top 10 banks in the world, they are all sick. Seven of the top 10 banks in the world are Japanese. Would you like to own a Japanese bank? By the way, how present are they in the international markets; how innovative are they; and how well served is the Japanese public by those institutions, or the Swiss for that matter.

You also want to look into the technology aspect. Citibank used to pride itself on being "the" technology bank. It was always quoted that they spent \$5 billion on technology and we only spent \$1 billion. They were always five times the size and had many times the number of employees we had. In technology, they include their telephone costs as well as the cost of every computer screen in the organization. By the way, Citibank is outsourcing a good part of its backroom. Bank One, which is a bank that is as big as our institutions, has outsourced its entire data processing to somebody else.

The point is that that technology is becoming more and more available and supportable to more and more groups. You do not have to be a behemoth to avail yourself of leading-edge technology. There are suppliers out there — not the least of which is IBM — that will do it all for you for a fee.

Senator Kelleher: I listened with some interest and do not disagree with your observation that opening up to foreign banks is not going to promote a flood of foreign banks into Canada, that it will not provide tremendous competition. I am assuming that is based on the fact that the foreign banks are not going to get into the deposit-taking business across Canada and that they will concentrate more on the large cities and the commercial field. Am I correct in that assumption?

Mr. D'Alessandro: You are correct, absolutely. The only thing I would add is that our market for banking services is relatively mature, and our population is not growing very rapidly.

Senator Kelleher: As you know, the MacKay report is urging that the caisses and the credit unions be permitted to get into the banking business. From the statements provided by representatives of these institutions who have come before us, we see they are quite enthusiastic about this opportunity and they have outlined their plans.

D'abord, nous devrions tous sauter sur nos épées, parce que notre économie est plus petite que l'économie américaine. Il y a des choses qui dépendent de la taille de notre économie. Notre base se trouve ici. Il est tout à fait illogique de s'attendre à ce qu'une institution canadienne puisse être aussi grosse que la plus grosse des banques d'une économie dont la taille est dix fois supérieure à la nôtre. Ce n'est simplement pas logique.

Deuxièmement, si nous voulons vraiment être responsables en ce qui concerne les affaires de notre pays, nous devons nous réjouir qu'aucune de nos banques ne fasse partie des dix plus grosses du monde. Toutes celles qui font partie des dix premières sont mal en point. Sept des dix premières banques du monde sont japonaises. Aimerez-vous posséder une banque japonaise? Soit dit en passant, jusqu'à quel point sont-elles présentes sur les marchés internationaux; jusqu'à quel point sont-elles novatrices; jusqu'à quel point la population japonaise est-elle bien servie par ces institutions, mais on pourrait aussi parler des Suisses?

Il faut également considérer la question de la technologie. La Citibank se vantait d'être la banque de la technologie par excellence. On disait toujours d'elle qu'elle dépensait 5 milliards de dollars sur la technologie alors que nous n'en dépensions qu'un milliard. Cependant, elle était cinq fois plus grosse et avait beaucoup plus d'employés que nous. De plus, elle comptait dans la technologie les téléphones et le coût de tous ses écrans d'ordinateur. Soit dit en passant, Citibank confie à contrat une bonne partie de sa gestion. Bank One, une banque aussi grosse que nos institutions, a confié également à contrat la totalité de son traitement des données.

En fait, la technologie est de plus en plus disponible et elle sert à de plus en plus de groupes. Il n'est pas nécessaire d'avoir la grosse tête pour se doter d'une technologie à la pointe du progrès. Les fournisseurs sont là — dont IBM qui n'est pas le moindre. Ils sont prêts à tout faire pour vous moyennant finance.

Le sénateur Kelleher: Je vous ai écouté avec intérêt et je suis plutôt d'accord quand vous dites que le fait de s'ouvrir aux banques étrangères ne provoquera pas l'arrivée massive de banques au Canada, que cela ne favorisera pas la concurrence outre mesure. Je suppose que vous fondez ce constat sur le fait que les banques étrangères ne vont pas installer des institutions de dépôt partout au Canada et qu'elles se concentreront davantage sur les grandes villes et dans le secteur commercial. N'ai-je pas raison?

M. D'Alessandro: Vous avez tout à fait raison. J'ajouterai simplement à cela que notre marché pour les services bancaires est arrivé à maturité et que notre population augmente très rapidement.

Le sénateur Kelleher: Comme vous le savez, le rapport MacKay nous presse d'autoriser les caisses et les coopératives de crédit à se lancer dans les opérations bancaires. D'après les déclarations des représentants de ces institutions qui ont comparu devant nous, on se rend compte qu'ils envisagent cette possibilité avec enthousiasme et qu'ils l'ont intégrée dans leurs plans.

Given the fact that, if the mergers are permitted, there is obviously going to be a lessening of competition and a concern about a lessening of services, particularly in the rural areas; given your experience in banking and your observation of what the credit unions have been doing in the past; do you think there is a possibility that the credit unions can, in fact, fill in some of these areas and provide a certain amount of competition? I know VanCity thinks they can.

Mr. D'Alessandro: It would stand to reason that they should be able to provide some competition. They are doing it now, and they may be able to do more in the future. The observation I would make, though, is that they have blossomed over a period of sustained growth and they are doing reasonably well in the environment that prevails today. One of the strengths of our financial services is that it is national in scope. You would not have that present unless you were able somehow to have a confederation of credit unions that would come together.

Senator Kelleher: That is what they are proposing.

Mr. D'Alessandro: Between proposals and actual realizations of those things, there are a lot of considerations. Consider the Caisse Desjardins, a very well-known credit union in the province of Quebec. I happen to think that it is not very healthy for the people of Quebec to have that particular institution with 44 per cent of the market. There is an absence of vigorous competition. This is a situation where an institution is so big and so dominant in the affairs of the political body that it has an inordinate influence. That is all I wish to say on that issue.

Senator Kelleher: Out West, where we do not have that dominant Quebec situation, do you think that the credit unions could fill in and provide reasonable services and competition if a merger went ahead?

Mr. D'Alessandro: I can see them providing a service to small independent businesses and the retail sector. Beyond that, I do not really see them as serious competitors.

Senator Kelleher: No, they are not trying to carve out that top level, but at the lower level.

Mr. D'Alessandro: Yes. I think that you are looking for competition across all segments of the Canadian marketplace. You want your medium-sized and large businesses to have the same choices. While this might respond at one level for certain geographies within our country, some competition will emerge. It will not emerge in the numbers and as benignly as is suggested in this report.

The Chairman: Mr. D'Alessandro, I wonder if I might ask you one final question which really relates to the timing of the various ownership shifts.

Let me distinguish three time frames. One is a period during which demutualization has taken place, and the newly formed stock companies are in the process of effectively changing corporate culture and getting adjusted to that. The second is a period during which amalgamations among life insurance

Étant donné que, si les fusions sont autorisées, il faut s'attendre à une réduction de la concurrence et qu'il y a lieu de craindre une réduction des services, surtout dans les régions rurales, étant donné également votre expérience du domaine bancaire et ce que vous nous avez dit à propos de ce que les coopératives de crédit ont fait dans le passé, pensez-vous que les coopératives parviendront à combler certains créneaux laissés vacants et à constituer des concurrents valables? Je sais, par exemple, que VanCity pense pouvoir le faire.

M. D'Alessandro: Il paraît raisonnable de penser qu'elles devraient être en mesure de fournir une certaine concurrence. Elles le font déjà maintenant et elles devraient pouvoir le faire davantage dans l'avenir. Cependant, je dirais qu'elles ont prospéré durant une période de croissance économique soutenue et qu'elles se débrouillent relativement bien dans la conjoncture actuelle. L'un des points forts de nos services financiers, c'est qu'ils ont une envergure nationale. L'équation serait différente sauf si vous pouviez avoir un regroupement de coopératives de crédit.

Le sénateur Kelleher: C'est ce qu'elles se proposent de faire.

M. D'Alessandro: Mais de la proposition à la concrétisation, il y a tout un pas. Voyez ce qui se passe avec la Caisse Desjardins, qui est une coopérative de crédit très connue au Québec. Personnellement, j'estime qu'il n'est pas sain pour les Québécois d'avoir une telle institution détenant 44 p. 100 du marché. Il n'y a pas de véritable concurrence. On se retrouve dans une situation où l'institution est tellement grosse et où elle domine tellement les affaires du corps politique, qu'elle a une influence démesurée. Voilà tout ce que j'avais à dire sur cette question.

Le sénateur Kelleher: Pensez-vous que dans l'Ouest, où il n'existe pas la même situation de domination qu'au Québec, les coopératives de crédit auraient leur place et pourraient offrir des services raisonnables et constituer une véritable concurrence, au cas où l'on autoriserait les fusions?

M. D'Alessandro: Elles pourraient offrir des services aux petites entreprises ainsi qu'au secteur de la vente au détail. Mais à part cela, je ne crois pas qu'elles seraient de véritables concurrents.

Le sénateur Kelleher: Elles ne veulent pas s'attaquer au niveau supérieur, elles sont intéressées par le bas de l'échelle.

M. D'Alessandro: Effectivement. Il faut chercher à instaurer la concurrence dans tous les segments du marché canadien. Les moyennes et les grandes entreprises doivent avoir les mêmes choix. Si cela peut permettre d'assurer les services dans certaines régions, on parviendra à une certaine concurrence. En revanche, cela ne jouera pas au niveau des nombres ni de façon aussi bénigne que le suggère le rapport.

Le président: Monsieur D'Alessandro, j'aimerais vous poser une dernière question qui porte en fait sur l'opportunité des divers changements de propriétaires.

Envisageons trois périodes. La première correspond à la démutualisation où les nouvelles compagnies à capital-actions modifient leur culture d'entreprise et s'adaptent aux nouvelles règles du jeu. La deuxième période intervient pendant les regroupements autorisés des compagnies d'assurance-vie. La

companies would be allowed to occur. The third is a period in the indefinite future when the companies could be acquired by anybody.

The various reports — the draft regulations, the MacKay report, the draft demutualization regulations, and your proposal — do not quite distinguish between those three periods. Most of them have two time frames, not three, and it is a different combination of two.

For instance, MacKay talks about a period during which you could not have any acquisitions within the industry, unless it was specially approved by the minister, and then ultimately, anybody could buy them immediately. You talk about a period during which you could have acquisitions within the industry, but only after that would you be open to be purchased by anybody.

If I look at those three time frames, would it be reasonable to say that, if you had a two-year period during which no acquisitions could occur, friendly or unfriendly, that would allow the corporate culture change — anyone of us who has been involved in corporate culture changes knows that does not occur easily; and then you had a two or three-year period during which mergers could occur within the industry, but not purchases by outside; then, at the end of four or five years, you were available on the market, in a manner of speaking, unconstrained. Does that kind of scenario over a four or five-year period make sense to you? I am asking this because you did not distinguish what I have called the first time frame and MacKay did not distinguish the second.

Mr. D'Alessandro: We certainly could live with the scenario you have just described. For two years, nothing happens; there is just culture change. Then you have another period of time during which regroupings within the industry itself can take place. Beyond that, anybody can jump on anybody. We could live with that.

I just want to clarify, if I understand you correctly, our task force's recommendations are not at all inconsistent with the MacKay task force. It is just the length of time that we are talking about.

I think MacKay is suggesting that post demutualization there be a three-year umbrella period; that during that three-year umbrella period, any demutualizing companies that want to come together, on a consenting basis, be allowed to do so. We are saying that as well.

The Chairman: Although you have distinguished between friendly and unfriendly mergers, we also have had evidence, as you know, from the mutual company, which argues that there really is not such a distinction. It is a little like the godfather who can make you an offer you cannot refuse. The question is, is that friendly or unfriendly? It can be made in a friendly fashion, but one understands the outcome. Therefore, we have had conflicting evidence on the extent to which that could actually occur.

troisième et dernière période est celle de l'avenir incertain, les compagnies pouvant être achetées par n'importe qui.

Les divers rapports — c'est-à-dire l'ébauche de règlement, le rapport MacKay, l'ébauche de règlement sur la démutualisation et votre proposition — ne font pas la distinction entre ces trois périodes. La plupart d'entre eux parle de deux périodes — pas de trois —, et les combinaisons sont différentes.

Par exemple, dans le rapport MacKay il est question d'une période pendant laquelle il ne pourrait y avoir aucune acquisition au sein de l'industrie, sauf autorisation spéciale du ministre, après quoi n'importe qui pourrait devenir immédiatement un acheteur. Vous parlez d'une période pendant laquelle il pourrait y avoir des acquisitions au sein de l'industrie et ce n'est qu'après cela que vous seriez ouvert à des achats par d'autres.

Eh bien, s'agissant de ces trois périodes, trouveriez-vous raisonnable, en supposant qu'on réserve une période de deux ans pendant laquelle aucune acquisition ne serait possible, pas plus amicale que coercitive, afin de permettre les changements de culture nécessaires — et tous ceux d'entre nous qui ont connu ce genre de changement de culture au sein d'une société savent que cela n'est pas facile — après quoi vous auriez une période de deux ou trois ans pendant laquelle on permettrait les fusions au sein de l'industrie, mais pas d'achat par des éléments extérieurs; enfin, après quatre ou cinq ans, les sociétés seraient pleinement sur le marché, si je puis m'exprimer ainsi, sans aucune contrainte. Est-ce que ce genre de scénario s'échelonnait sur quatre ou cinq ans, vous paraît sensé? Je vous pose cette question, parce que vous ne parlez pas de la première période et que dans le rapport MacKay il n'est pas question de la deuxième.

M. D'Alessandro: Nous pourrions certainement nous faire au genre de scénario que vous venez de décrire. Pendant deux ans, rien ne se passerait; on laisserait le temps au changement des cultures. Viendrait ensuite une autre période pendant laquelle on assisterait au regroupement au sein de l'industrie. Par la suite, tout le monde pourrait absorber à peu près n'importe qui. Effectivement, nous pourrions accepter cette formule.

Je tiens cependant, si je vous ai bien compris, à apporter une précision: les recommandations de notre groupe de travail ne sont absolument pas contraires à celles du groupe de travail MacKay. Ce sont simplement les durées qui varient.

Je crois savoir que le rapport MacKay recommande une période parapluie de trois ans après la démutualisation; pendant cette période, toute compagnie démutualisée désirant fusionner avec une autre, par consentement mutuel, pourrait le faire. Eh bien, c'est aussi ce que nous disons.

Le président: Par ailleurs, vous faites la distinction entre fusion amicale et OPA hostile. Comme vous le savez, les sociétés sont venues nous dire que cette distinction n'existe pas vraiment. C'est un peu comme le parrain qui vous fait une offre que vous ne pouvez refuser. La question est donc la suivante: prise de contrôle amicale ou hostile? Les choses peuvent se dérouler amicalement, mais on connaît très bien l'issue. Donc, nous avons entendu des témoignages divergents quant à la mesure dans laquelle cela pourrait effectivement se produire.

Mr. D'Alessandro: Well, I think that I do not agree with Bob on that point. First of all, the rules are quite clear that it has to be friendly. If the legislation that gives you this holiday period, during which whatever you do has to be on a friendly basis, and it is always subject to approval by the political authority, how can I make an offer for Bob's company that he and his board reject and then expect the minister to approve it?

Senator Kroft: I am trying to ensure that I am clear on the degree of reservation you have about acquisition of insurance companies by banks after the five-year period. The last words of your report are that no chartered bank receive ministerial approval, unless there be a public interest review.

I do not want to press you further than you want to go, but when you came back in the latter part of your remarks and said that, generally, we should be pleased with the financial institutional structure that we have achieved in this country, how high would the barrier be in that approval process? From what you have been saying, I read that you would be tempted to say no takeover period.

Mr. D'Alessandro: No, if I have given you that impression, I would like to correct it. I am saying that it is reasonable for us to ask to have a period of time during which we could prove that we could add value and be full participants in the process. However, if after a period of time that does not happen, we are still vulnerable to being acquired by somebody that is stronger than we are. If we have not established our following or a franchise to a degree that was necessary, the market should work its magic. However, markets should only behave in conformance with the law of the land. If the law of the land is saying — and I do not think there is anything wrong with the law that is being proposed — that there be a public review process of these financial transactions that can have enormous public consequences, then that is what we are saying.

At the end of five years, if somebody wants to acquire, we have had our opportunity. Either we are successful, or we are not. As stated in my report, if you look at the five demutualizing companies at the moment in Canada — L'Industrielle-Alliance, Mutual Sun, Canada Life, and ourselves — I do not think it is reasonable to expect that five years from now all of us will be world-class financial institutions; do you?

The market is just not that big. If you add us all up today, we are not equivalent in size to the Royal Bank. Therefore, I think there will be some sifting and some consolidation that will take place after demutualization. That sifting and consolidation after demutualization could include the combination of an insurance company with another financial institution. We are not saying no, banks should never be allowed to take over insurance companies. They should be allowed to take over insurance companies only after five years, and only if they can show it is in the public interest.

M. D'Alessandro: Eh bien, je ne pense pas être d'accord avec Bob à ce sujet. D'abord, les règles sont clairement établies: il doit s'agir d'une opération amicale. Si la loi permet ce genre d'hiatus, pendant lequel tout devra se faire de façon consentante et tout devra forcément être approuvé par le pouvoir politique, comment pourrais-je m'attendre à ce que le ministre approuve mon offre à la compagnie de Bob, offre que lui-même et son conseil rejetteraient?

Le sénateur Kroft: Je veux être bien certain de la profondeur de vos réserves relativement à l'acquisition de compagnies d'assurances par les banques, après la période de cinq ans. Vous terminez votre rapport en disant qu'aucune banque à charte ne doit recevoir l'approbation ministérielle avant qu'il n'y ait eu un examen de l'intérêt du public.

Je ne veux pas vous torturer, mais quand, dans la dernière partie de vos remarques liminaires, vous avez déclaré que d'une façon générale nous avions lieu d'être satisfaits de la structure financière institutionnelle que nous avons instaurée au Canada, à quelle hauteur placiez-vous la barrière dans le processus d'approbation? D'après ce que vous avez dit, j'aurais tendance à conclure que vous rejetteriez toute période de prise de contrôle.

M. D'Alessandro: Non, et si je vous ai donné cette impression, je tiens à la corriger. Tout ce que je dis c'est qu'il est raisonnable de nous accorder une période pendant laquelle nous pourrions prouver que nous pouvons accroître la valeur de nos compagnies et devenir de véritables acteurs dans le milieu. Toutefois, si après un certain temps cela ne se produisait pas, nous serions vulnérables et pourrions être achetés par toute autre institution plus forte que la nôtre. Si nous ne parvenons pas à nous implanter solidement ou si nous ne devenons pas un bon franchisé, c'est le marché qui tranchera. Cependant, les marchés devraient évoluer en conformité avec le droit du pays. Ainsi, il faudra respecter le droit du pays disant — et je ne vois rien de mal à la législation qui est proposée — qu'il faut tenir un examen de l'intérêt du public parce que ces transactions financières peuvent avoir des conséquences énormes sur la population.

Au terme de la période de cinq ans, si quelqu'un veut acquérir une compagnie, il faudra nous en laisser la possibilité. Soit nous réussissons, soit nous échouons. Comme je l'ai dit dans mon rapport, je doute fort que les cinq compagnies démutualisées actuellement présentes au Canada, soit l'Industrielle Alliance, la Mutual Sun, la Canada Life et nous-mêmes, seront devenues des institutions financières de classe internationale après cinq ans. Ne pensez-vous pas?

Le marché n'est pas assez gros. Même si vous ajoutiez tous nos actifs, nous n'atteindrions même pas la taille de la Banque Royale. Je pense donc qu'il y aura un certain écrémage et des regroupements après la démutualisation. Ce phénomène d'écrémage et de regroupement pourrait donner lieu au mariage d'une compagnie d'assurances avec une autre institution financière. Nous ne recommandons pas d'interdire à jamais que les banques puissent se porter acquéreur de compagnies d'assurances. Elles devraient pouvoir le faire au terme d'une période de cinq ans, uniquement si elles peuvent prouver qu'il en va de l'intérêt du public.

The Chairman: Mr. D'Alessandro, Mr. Daniels, thank you very much for coming today. That was very, very helpful.

The committee adjourned.

TORONTO, Wednesday, November 4, 1998

The Standing Senate committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 1:00 p.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Thank you very much for coming. You have circulated a long brief. Let me just warn you about one thing. Because our schedule this afternoon is very tight, we should like you to hit the three or four main points in the brief, and then we will move on to a discussion and questions. Obviously we will read your brief before we do our final report.

Ms Lillian Morgenthau, President, Canadian Association of Retired Persons: CARP, which is the Canadian Association of Retired Persons, is actually an association for people 50 years old and up, whether they are retired or not. We are a national organization with 370,000 to 400,000 members across the country. We do not take any funding from government, so this is simply the expression of our members, and we are addressing here a number of important issues.

We are talking about the MacKay report, and it is CARP's policy to provide practical recommendations to deal with the concerns rather than just carping about them. Before I turn to the four issues that you have asked us to speak to, I should like to say that we understand that the current proposed mergers will not be dealt with by this committee at this time and that the committee will decide whether to hold public hearings. CARP has always felt that the Canadian population should have a chance to discuss important issues and we should like to see public hearings on that.

What makes the financial services sector special to the Canadian economy? The answer to this question seems to us to be self-evident. Without the financial services sector, there would be no Canadian economy. The financial services sector, including all of the elements dealt with in the MacKay report and others, is central to the Canadian economy. Its magnitude encompasses a large share of the economy by any standard: service, capital, employment, and investment. Both its centrality and its magnitude necessitate careful nurturing of this sector. In other words, we really need the banks. We need them so that they can service our population and be a credit to Canada.

Le président: Merci beaucoup de vous être rendus à notre invitation, monsieur D'Alessandro et monsieur Daniels. Votre intervention nous a été très utile.

La séance est levée.

TORONTO, le mercredi 4 novembre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit ce jour à 13 heures pour examiner la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Merci beaucoup d'être venus. Vous avez fait distribuer un long mémoire. J'aimerais vous avertir d'une chose. Notre horaire de cet après-midi étant très serré, nous vous demanderions de traiter des trois ou quatre principaux points de votre mémoire après nous aurons une période de discussion et de questions. Nous lirons bien évidemment votre mémoire avant la préparation de notre rapport final.

Mme Lillian Morgenthau, présidente, Association canadienne des personnes retraitées: L'ACIR, soit l'Association canadienne des individus retraités, est en fait une association regroupant des personnes de 50 ans et plus, qu'elles soient ou non retraitées. Nous sommes une organisation nationale qui réunit quelque 370 000 à 400 000 membres répartis un peu partout au pays. Nous ne recevons aucun financement gouvernemental, alors la présentation qui va suivre est tout simplement l'expression des opinions de nos membres, et nous allons aborder ici un certain nombre de questions importantes.

Nous sommes ici pour vous parler du rapport MacKay, et la politique de l'ACIR est de fournir des recommandations pratiques relativement aux problèmes plutôt que de tout simplement les critiquer. Avant d'aborder les quatre questions dont vous nous avez demandé de traiter, j'aimerais dire que nous comprenons que les fusions proposées ne seront pas décidées par le comité ici réuni mais que celui-ci décidera de la tenue d'audiences publiques. L'ACIR a toujours jugé que la population canadienne devrait avoir l'occasion de discuter de questions importantes et nous aimerions que des audiences publiques soient tenues à ce sujet.

En quoi le secteur des services financiers occupe-t-il une place spéciale dans l'économie canadienne? La réponse à cette question nous paraît évidente. En l'absence du secteur des services financiers, il n'y aurait pas d'économie canadienne. Le secteur des services financiers, englobant tous les éléments examinés dans le rapport MacKay et d'autres encore, occupe une place centrale dans l'économie canadienne. Il englobe, de par son envergure, une vaste part de l'économie, quelles que soient les normes utilisées: services, capitaux, emplois et investissements. Son rôle central et son importance exigent un encadrement attentionné. En d'autres termes, nous avons réellement besoin des banques. Nous en avons

How do we see the future with or without the changes in the MacKay report? It seems to us that there are several types of answers to that question. On one level, answering the question is like gazing into a crystal ball, except that the future usually becomes clearer in hindsight. I do not know what will be tomorrow. How can any of us tell you what will be in the future? However, when we look back, we always can tell you what we should have done. My feeling is that we should do what we can to make sure that the future does not say that we did the wrong thing.

We can extrapolate present trends, such as increased globalization, increased computerization, and technological innovation, into the future and hope that they are right. By the way, while many seniors deplore the dehumanization of banking through the reduction of the number of tellers, 10 per cent of seniors are on the Internet and the largest growth in Internet users is among those 65 years of age and over and those under 20 years of age, according to Statistics Canada. There is no reason to believe that the closing of bank branches in rural areas, in small towns and in the poorer and, for the banks, less economical urban sections will not continue with or without the proposed bank mergers, although the mergers may accelerate the process.

The same is true for downsizing of staff. However, Mr. Barrett, the CEO of the Bank of Montreal, has suggested that if mergers are not approved, his bank will focus on its core business, which seems to imply that the closing of domestic branches and the downsizing of staff may accelerate. Whether this is blackmail or not, I cannot tell you, since about 35 per cent of the aggregate net income of Canada's banks is already derived from international and global transactions.

On another level, the answer depends entirely upon whether the recommendations in the MacKay report are adopted. For example, can the trust companies, credit unions, caisses populaires, mutual funds and insurance companies assume the financial role on a national level enjoyed by the banks? By lowering the current standards for opening, owning and operating new banks — that is, by raising the current 10 per cent ownership rule to 20 per cent, reducing capitalization, and introducing a 10 year tax holiday — will new banking institutions appear to service the rural areas of our country, the small towns and the poor urban sections where branches are currently being closed even without the proposed bank mergers? Will more foreign banks enter Canada? If they do, will they service the other smaller markets?

besoin pour qu'elles servent notre population et soient une source de fierté pour le Canada.

Comment envisageons-nous l'avenir avec ou sans les changements dont il est question dans le rapport MacKay? Il nous semble qu'il y a différents types de réponses à cette question. À un niveau, répondre à la question revient à plonger son regard dans la boule de cristal, sauf que l'avenir est en général plus clair rétrospectivement. J'ignore ce que sera demain. Comment l'un de nous peut-il savoir ce que nous réserve l'avenir? Cependant, lorsqu'on s'y penche après coup, on peut toujours dire ce qu'il aurait fallu faire. Mon sentiment est que nous devrions faire ce que nous pouvons pour veiller à ce que l'avenir ne dise pas que nous avons mal agi.

Nous pouvons extrapoler dans l'avenir les tendances actuelles, par exemple l'intensification de la mondialisation, l'augmentation de l'informatisation et l'innovation technologique, et espérer avoir fait les bons choix. En passant, même si de nombreuses personnes du troisième âge déplorent la déshumanisation des banques avec la réduction du nombre de caissiers et caissières, 10 p. 100 des personnes âgées utilisent l'Internet et, selon Statistique Canada, les catégories pour lesquelles l'on relève le plus grand nombre de nouveaux usagers de l'Internet sont celle des personnes âgées de 65 ans et plus et celle des moins de 20 ans. Il n'y a aucune raison de croire que la fermeture de succursales bancaires en région rurale, dans les petites localités et dans les quartiers urbains plus pauvres et, pour les banques, moins rentables, ne se poursuivra pas, avec ou sans les fusions bancaires proposées, même si des fusions accéléreraient peut-être le processus.

Il en est de même de la compression des effectifs des banques. Or, M. Barrett, PDG de la Banque de Montréal, a laissé entendre que si les fusions ne sont pas approuvées, sa banque mettra l'accent sur son activité centrale, ce qui semble indiquer que la fermeture de succursales dans le pays et que la réduction des effectifs des banques iraient peut-être s'accroissant. Quant à savoir si cela relève de chantage, je ne peux pas vous le dire, étant donné qu'environ 35 p. 100 des revenus nets d'ensemble des banques canadiennes proviennent déjà de transactions internationales et mondiales.

À un autre niveau, la réponse dépend entièrement de l'adoption ou de la non-adoption des recommandations contenues dans le rapport MacKay. Par exemple, les sociétés de fiducie, coopératives de crédit, caisses populaires, fonds mutuels et compagnies d'assurances peuvent-ils assumer au niveau national le rôle financier joué par les banques? Si l'on abaisse les normes actuelles en ce qui a trait à l'ouverture, à la propriété et à l'exploitation de nouvelles banques — c'est-à-dire en faisant passer l'actuelle règle de 10 p. 100, pour ce qui est de la propriété à 20 p. 100, en réduisant la capitalisation et en consentant une exonération d'impôt de 10 ans — de nouvelles institutions bancaires vont-elles émerger pour servir les régions rurales du pays, les petites localités et les quartiers urbains pauvres dans lesquels des succursales sont déjà en train de fermer, même sans les fusions bancaires proposées? Un plus grand nombre de banques étrangères viendront-elles s'implanter au Canada? Dans l'affirmative, vont-elles desservir les autres plus petits marchés?

Is the MacKay task force's belief that these developments will occur based on pious hopes or solid evidence? Currently, the evidence demonstrates that only one of the 44 foreign banks operating in Canada, the Hongkong Bank of Canada, is engaged in deposit-taking.

Senator Kelleher: BCI, the Italian bank, has 14 deposit-taking branches in Canada.

Ms Morgenthau: Statistics Canada and the MacKay report do not reflect that.

Senator Kelleher: Well, I can assure you that that is the case.

Ms Morgenthau: That is good to know, and I am learning something from you.

Senator Poy: The Bank of East Asia Canada does, too, and the Bank of East Asia would love to have more business outside of the Asian market.

Ms Morgenthau: That is going to be difficult. Apparently, they have not taken the opportunity because of the heavy expense involved in technology and infrastructure and because of the limitations on market share.

Let us look at the market structures. As I have noted, we are sceptical that the institutional developments recommended in the MacKay report are feasible. However, we suggest that the proposed bank mergers should be put on hold for the next ten years following the Australian model. During that decade, we suggest that the structural changes recommended in the MacKay report be allowed to continue. Those changes include enabling the national growth and development of banking abilities and networks by trust companies, credit unions, the virtual banks and the other banks in the country, foreign banks, insurance companies and mutual funds. At the end of that decade, mergers of the magnitude currently proposed could be reconsidered.

Moreover, as the MacKay report points out, economies of scale do not exist when assets of merged entities are over \$10 billion, although they do exist below \$5 billion. Of course, the assets in the two newly merged megabanks will be well over \$10 billion. Nor will the proposed merger banks benefit from economies of scope, that is, extending their areas of business, since all the parties in the two proposed mergers engage in the same areas of business. Nor will the merged banks become more effective in international or global financial markets, since the Scotiabank, which has been left out of the proposed mergers, already has a very effective international presence, if not the most effective international presence among the top five banks.

The MacKay report indicates that Canada's banking services are already among the most concentrated in the G-7 nations, and they will be intensified even more. Currently, the top five

Le groupe de travail MacKay s'appuie-t-il sur de simples vœux pieux ou sur de solides preuves dans sa croyance que ces changements viendront? À l'heure actuelle, d'après ce que l'on sait, une seule des 44 banques étrangères faisant affaire au Canada, la Hongkong Bank of Canada, accueille des dépôts.

Le sénateur Kelleher: La BCI, la banque italienne, a au Canada 14 succursales qui reçoivent des dépôts.

Mme Morgenthau: Ni Statistique Canada ni le rapport MacKay n'en font état.

Le sénateur Kelleher: Je peux néanmoins vous assurer que c'est le cas.

Mme Morgenthau: Cela est bon à savoir, et vous m'avez appris quelque chose.

La sénatrice Poy: C'est également le cas de la Bank of East Asia Canada, et la Bank of East Asia aimerait bien avoir plus d'activités à l'extérieur du marché asiatique.

Mme Morgenthau: Cela va être difficile. Elle n'a apparemment pas profité de l'occasion à cause du coût élevé de la technologie et de l'infrastructure et des limites en ce qui concerne la part de marché.

Voyons maintenant les structures du marché. Comme j'ai souligné, nous sommes sceptiques quant à la faisabilité des développements institutionnels recommandés dans le rapport du groupe de travail MacKay. Nous suggérons cependant que les fusions bancaires proposées soient mises de côté pour les dix prochaines années, suivant le modèle australien. Nous recommanderions que pendant cette décennie les changements structurels recommandés par le rapport MacKay soient autorisés à se poursuivre. Compte parmi ces changements l'encouragement de la croissance nationale et du développement de capacités et de réseaux bancaires par les sociétés de fiducie, les coopératives de crédit, les banques virtuelles et les autres banques du pays, les banques étrangères, les compagnies d'assurances et les fonds mutuels. À la fin de cette décennie, l'on pourrait alors réfléchir à des fusions de l'envergure de celles qui sont proposées à l'heure actuelle.

Par ailleurs, comme le souligne le rapport MacKay, il n'y a pas d'économie d'échelle lorsque les avoirs des entités qui fusionnent sont supérieurs à 10 milliards de dollars, bien qu'il y en ait en dessous du seuil des 5 milliards de dollars. Bien sûr, les avoirs des deux mégabancs nouvellement fusionnées dépasseront et, de loin, les 10 milliards de dollars. Les fusions bancaires proposées ne donneront pas non plus lieu à des économies de portée, c'est-à-dire l'élargissement de leurs secteurs d'activité, étant donné que toutes les parties aux deux fusions proposées sont actives dans le même secteur. Les banques fusionnées ne seront pas non plus plus efficaces sur les marchés financiers internationaux ou mondiaux, étant donné que la Banque Scotia, laissée à l'écart des projets de fusions, a déjà une présence internationale efficace et peut-être même la plus efficace parmi les cinq plus importantes banques.

Le rapport MacKay indique que les services bancaires du Canada sont déjà parmi les plus concentrés du G-7 et cela va s'intensifier encore davantage. À l'heure actuelle, les cinq plus

Canadian banks control 81 per cent of the domestic market share of banking services, compared with 13 per cent for the top five banks in the U.S.A., and 63 per cent in Holland, which has the next largest concentration. The banking structure in Canada will be narrowed even more, to the detriment of domestic competition for small business and consumers.

We will look at the regulation of the financial services sector. While we believe that the regulation of the financial services sector must be constantly reviewed, we also affirm that the sector must remain regulated. Over the years, sound regulation of the financial services sector has nurtured the safe and secure growth of the Canadian banking system, ensuring confidence in customers.

Since 1923, only one bank has failed in Canada compared to 17,000 banks in the United States. The soundness of our banking system must be sustained. As I noted previously, we do not believe that the recommendations in the report to increase competition in the financial services sector by loosening the current regulatory framework will work. Therefore, we oppose the MacKay report's recommendations to reduce capitalization for new banks, to increase ownership from the current 10 per cent, and to provide a 10-year tax holiday for new banks.

On the other hand, we have made a number of recommendations in our brief to enhance the soundness of and consumer confidence in our banking system, such as increasing deposit insurance from the current \$60,000 maximum to \$100,000 maximum as exists in the United States. A form of deposit insurance or policy guarantee should also be extended to insurance companies for life insurance policies, whole life, term or any other variation to prevent the loss of coverage should an insurance company default, especially now that demutualization of insurance companies is in the offing.

Since I have mentioned life insurance, let me note that we oppose allowing banks either to sell insurance or to lease cars, because these developments would decrease competition as well as widen the possibility for coercive tied selling. In fact, we believe that tied selling should be prevented by legislation.

CARP generally supports the recommendations in the report to empower consumers. In our brief, we have presented a number of recommendations to enhance and extend that empowerment, such as increasing the number of tellers in branches as a safeguard against frauds and scams directed at seniors and reviving the idea of a consumer advocacy board attached to the Office of the Superintendent of Financial Institutions that would, among other things, provide consumers with comparative information on the service charges of financial institutions. There should be no secrets about that. It should be open to public scrutiny.

grosses banques canadiennes contrôlent 81 p. 100 de la part de marché national des services bancaires, comparativement à 13 p. 100 pour les cinq principales banques aux États-Unis, et à 63 p. 100 en Hollande, qui enregistre la plus forte concentration. La structure bancaire au Canada se rétrécira encore davantage, au détriment de la concurrence nationale pour la petite entreprise et les consommateurs.

Passons maintenant à la réglementation du secteur des services financiers. Bien que nous croyions que la réglementation du secteur des services financiers doit être sans cesse examinée, nous affirmons également que le secteur doit demeurer réglementé. Au fil des ans, une saine réglementation du secteur des services financiers a assuré la croissance sûre et sécuritaire du système bancaire canadien, créant la confiance chez les clients.

Depuis 1923, une seule banque a échoué au Canada, comparativement à 17 000 aux États-Unis. La solidité de notre système bancaire doit être conservée. Comme je l'ai déjà souligné, nous ne pensons pas que les recommandations du rapport visant à intensifier la concurrence dans le secteur des services financiers en desserrant l'actuel cadre réglementaire fonctionneront. C'est pourquoi nous nous opposons aux recommandations du rapport MacKay visant la réduction de la capitalisation pour les nouvelles banques, l'augmentation de l'actuel niveau de 10 p. 100 pour ce qui est de la propriété et un congé fiscal de 10 ans pour les nouvelles banques.

D'un autre côté, nous proposons dans notre mémoire plusieurs recommandations visant à rehausser la solidité de notre système bancaire et la confiance des consommateurs à son égard, par exemple augmenter le maximum pour l'assurance-dépôts, le faisant passer de son niveau actuel de 60 000 \$ à celui de 100 000 \$, comme aux États-Unis. Une forme d'assurance-dépôts ou de garantie de police devrait également être offerte aux compagnies d'assurances pour les polices d'assurance-vie, les assurances-vie entières, temporaires ou autre pour empêcher la perte de couverture en cas de défaut de paiement d'une compagnie d'assurances, étant donné surtout qu'il est maintenant question de la démutualisation des compagnies d'assurances.

Étant donné que j'ai mentionné l'assurance-vie, permettez-moi de souligner que nous nous opposons à ce que les banques vendent de l'assurance ou fassent du crédit-bail automobile, car cela réduirait la concurrence et élargirait les possibilités de vente liée coercitive. En fait, nous pensons que la vente liée devrait être interdite par la loi.

L'ACIR appuie généralement les recommandations du rapport visant à habiliter les consommateurs. Dans notre mémoire, nous proposons un certain nombre de recommandations destinées à augmenter et à élargir cette habilitation, par exemple augmentation du nombre de caissiers dans les succursales comme mesure de protection contre la fraude et la tromperie visant les personnes âgées et le renoncement à l'idée d'un conseil de défense des consommateurs relevant du Bureau du surintendant des institutions financières qui, entre autres choses, fournirait aux consommateurs des renseignements comparatifs sur les frais de services pratiqués par les différentes institutions financières. Il ne devrait y avoir aucun secret à cet égard. Ce devrait être divulgué au public.

We are extremely concerned about the current wave of branch closures, which has a negative impact on rural areas, small towns and the poorer urban sections. Curtailing physical accessibility will make extending financial services to low-income, poorer Canadians, as recommended in the MacKay report, that much more difficult. You would be shocked at the tons of letters about the bank closures that we have received from people right across the country. They tell us about having to go to machines when they really do not want to; they want regular people. Unfortunately, I did not go to the office before I came here, but I have a huge stack of letters to bring to you from ordinary people who say that their bank has closed and they have to walk or take a tram to a new bank, and that is not what they want. That is not why banks were originally started.

Originally, the banks were started for people to bring in their money and have it safe. Now, when you take your money to the bank, you do not even know who the teller is. In my own bank, there have been at least six turnovers. When I was growing up in Hamilton, I would walk into the bank and the manager would come out and say, "Hello, Miss. How are you? How is your dad?" People used to have an affinity with their bank tellers and managers.

When you go into a small town today, you may find only one bank and you have to change everything to that. The credit unions love it, but we really want a bank, and that is what we are hearing in the letters.

We recommend that liberalizing lending policies for small businesses should be legislated, if necessary, since other efforts seem to have failed to achieve this goal, according to the MacKay report.

We recommend the creation of a national securities exchange commission to enhance the stock market and mutual fund sectors.

We also recommend that any and all remaining interprovincial barriers to investment trade and commerce should be removed as quickly as possible.

Since CARP has the largest Web site for mature Canadians in our country, we endorse the MacKay report's recommendation on the regulation of financial services provided on the Internet.

Finally, I must compliment the authors of the report for the depth, clarity and comprehensiveness of this report. In particular, we applaud their development of an integrated vision of the future for Canada's financial services sector. While we question their vision, we applaud the context that it provides for understanding their rationale and direction.

Nous sommes extrêmement préoccupés par l'actuelle vague de fermetures de succursales, qui a une incidence négative sur les régions rurales, les petites localités et les quartiers pauvres urbains. La limite de l'accès physique aux établissements bancaires sera telle que l'élargissement de l'offre de services financiers aux Canadiens à plus faible revenu, recommandé par le rapport MacKay, sera d'autant plus difficile. Vous seriez choqués par les tonnes de lettres au sujet de fermetures de banques que nous avons reçues de gens de partout au pays. Ils nous parlent du fait de devoir aller à des machines lorsqu'ils ne le veulent vraiment pas; ils veulent traiter avec des personnes. Malheureusement, je ne suis pas allé au bureau avant de venir ici, mais j'ai pour vous une énorme pile de lettres écrites par de simples citoyens qui disent que leur banque a fermé et qu'il leur faut marcher ou prendre le tram pour aller dans une nouvelle banque et que ce n'est pas ce qu'ils veulent. Ce n'est pas là la raison pour laquelle les banques ont vu le jour au départ.

À l'origine, les banques ont été créées pour que les gens y déposent leur argent pour que celui-ci soit en sécurité. Aujourd'hui, lorsque vous apportez votre argent à la banque, vous ne savez même pas qui est le caissier ou la caissière. Dans ma banque, il y a eu au moins six roulements de personnel. Lorsque je grandissais à Hamilton, j'entraais dans la banque et le gérant sortait de son bureau pour me saluer en disant «Bonjour, mademoiselle. Comment allez-vous? Comment va votre père?» Les gens avaient autrefois une relation avec leur caissier et leur gérant de banque.

De nos jours, si vous allez dans un petit village, vous n'y trouverez qu'une seule banque, et il vous faut tout transférer. Les caisses coopératives de crédit adorent cela, mais nous voulons vraiment une banque, et c'est ce que nous disent les gens dans leurs lettres.

Nous avons recommandé que la libéralisation des pratiques de prêt pour la petite entreprise soit établie dans la loi, au besoin, puisque les autres efforts qui ont été déployés semblent avoir échoué dans la réalisation de cet objectif, selon le rapport MacKay.

Nous recommandons la création d'une commission nationale du marché des valeurs pour appuyer la bourse des valeurs et les fonds mutuels.

Nous recommandons par ailleurs la suppression le plus rapidement possible de toutes les barrières interprovinciales restantes à l'investissement et au commerce.

L'ACIR ayant le plus important site Web pour Canadiens d'âge mûr dans ce pays, nous endossons les recommandations du rapport MacKay sur la réglementation des services financiers offerts sur l'Internet.

Enfin, je dois féliciter les auteurs du rapport pour sa profondeur, sa clarté et son exhaustivité. Nous applaudissons tout particulièrement à leur vision intégrée de l'avenir du secteur des services financiers canadien. Même si nous nous interrogeons sur leur vision, nous apprécions le contexte qu'offre le rapport en vue de comprendre leurs motifs et leur orientation.

The Chairman: Thank you very much. I have one question on a point you did not mention that has bothered me about the MacKay report.

You talked about creating a consumer advocacy board somehow attached to OSFI. The task force talks about a similar concept, establishing a financial consumers organization, and recommends that governments should work with the sponsors to facilitate the organization's success, which I translate to mean that governments should fund the organization.

Ms Morgenthau: Money is the key to everything.

The Chairman: Over the last five or six years you have put together an incredibly effective organization with a large number of members. Am I correct that you have never had government funding of any kind?

Ms Morgenthau: You are correct.

The Chairman: It is also generally true that the consumer movement in Canada is not nearly as active as it is in the U.S., with groups like Nadar's, or in Britain, which has an active volunteer consumers organization.

What is your reaction to the idea that government should create such an organization using public money? Should we instead take the view that if consumers have not been able to get it together, if consumers organizations have not done what you have done so superbly, then that is just too bad?

Ms Morgenthau: I think that you are misunderstanding what I am saying.

The Chairman: No, I understand your point. Your point is very clear, which is that there ought to be an advisory panel to OSFI with consumer input.

Ms Morgenthau: I think that it would be wrong for government to put in consumers as a blob. This is nothing against the way they do things, but we have discovered that agencies, associations, and charities depend upon government for funding. When government gets tight, the funding dries up. We feel that anything that is needed should be funded by its members. What we want you to do, Mr. Chairman, is to put together a board where a consumer or a group such as us can sit and talk to you.

There are many provincial, local and municipal groupings and agencies and we think that is good, because it breaks it down to where a person lives. However, there are very few national organizations, no more than about five. If you put together a board that discusses national issues, I think that is where we should be, and I do not think that they should be politically appointed. I am suggesting that CARP would like to sit on it, because it has the pulse of the ordinary person over 50 years of age.

Le président: Merci beaucoup. J'aurais une question à vous poser au sujet d'un point que vous n'avez pas mentionné et qui me préoccupe relativement au rapport MacKay.

Vous avez parlé de la création d'un comité de défense des consommateurs qui serait d'une façon ou d'une autre rattachée au BSIF. Le groupe de travail parle d'un concept semblable, soit la création d'une organisation financière de consommateurs, et recommande que les pouvoirs publics oeuvrent aux côtés de ses parrains pour faciliter la réussite de l'organisation, ce que je comprends comme voulant dire que les pouvoirs publics devraient financer cette dernière.

Mme Morgenthau: L'argent est le nerf de la guerre.

Le président: Au cours des cinq ou six dernières années, vous avez monté une organisation incroyablement efficace regroupant un grand nombre de membres. Ai-je raison de croire que vous n'avez jamais reçu de financement gouvernemental de quelque nature que ce soit?

Mme Morgenthau: Vous avez raison.

Le président: Il est également généralement vrai que le mouvement des consommateurs au Canada est loin d'être aussi actif qu'il ne l'est aux États-Unis, avec des groupes comme Nadar, ou en Grande-Bretagne, où il existe une organisation bénévole de consommateurs très active.

Quelle est votre réaction à l'idée que le gouvernement devrait créer une telle organisation en utilisant des fonds publics? Devrait-on plutôt dire que si les consommateurs n'ont pas réussi à s'organiser, si des organisations de consommateurs n'ont pas fait ce que vous avez si brillamment réalisé, alors c'est tant pis, un point c'est tout?

Mme Morgenthau: Je pense que vous comprenez mal ce que je dis.

Le président: Non, je comprends ce que vous dites. Ce que vous dites est très clair, soit qu'il devrait y avoir un comité consultatif auprès du BSIF, avec participation de consommateurs.

Mme Morgenthau: Je pense que ce serait une erreur que le gouvernement y mette des consommateurs en vrac. Je ne veux aucunement critiquer la façon dont il procède, mais nous avons découvert que les agences, les associations et les organismes bénévoles comptent sur le gouvernement pour du financement. Lorsque le gouvernement resserre les cordons de la bourse, le financement disparaît. Nous croyons que toute organisation dont on a besoin devrait être financée par ses membres. Ce que nous aimerions que vous fassiez, monsieur le président, c'est réunir un conseil au sein duquel un consommateur ou un groupe comme le nôtre peut s'asseoir et vous parler.

Il existe de nombreux regroupements et organismes provinciaux, locaux et municipaux et nous pensons que c'est là une bonne chose, car cela filtre jusqu'au niveau de l'environnement immédiat d'une personne. Cependant, il n'existe que très peu d'organisations nationales, pas plus que cinq. Si vous créez un comité chargé de discuter de questions nationales, je pense que c'est là que nous devrions avoir une présence, et je ne pense pas que les personnes qui y siègeraient devraient être nommées pour des raisons politiques. Ce que je dis, c'est que

The average age of all of our 400.000 members is 62. That is not an older person, and not a younger person, and as I have often said to you, people are not homogeneous. You have to talk about a decade. Somebody between 50 and 60 years of age or 65 years of age is very different from somebody who is 65 to 75 years old or over age 75. Many of their needs and their concerns may be the same because they are basic, but the individuals are really different. This board would have to reflect that.

The Chairman: That is right. By the way, did you say 400.000 members?

Ms Morgenthau: Yes.

The Chairman: Thank you. That is amazing.

Ms Morgenthau: We grow by approximately 100 to 125 members per day and that is all by word of mouth, because we are a very poor non-profit organization.

The Chairman: Do you not advertise?

Ms Morgenthau: We do not have not the moneys to advertise and to get out there like other organizations.

The Chairman: I am one of your members and I trust all my colleagues will be if they are not already, except for those of you who dare to try to tell me you are under 50 years of age.

Senator Tkachuk: Welcome, Miss Morgenthau. You mention items like lower counter seats and magnifying glasses. Are you lobbying the banks directly on all of those issues and are they responding?

Ms Morgenthau: No. I was asked to speak to the Canadian Bankers Association. I am sure that they felt that I would come in with the ordinary type of thing, but my first sentence was that banks are anti-senior, and that is the truth.

We gave them a number of simple recommendations that make life easier for someone who walks in and needs a little attention. We suggested lower counters with chairs for people who want to sit while talking about what they are doing. That was done in many banks. Canada Trust has done it. I am not sure about the other banks because I did not go right around.

All of the bank pamphlets have such small printing that you cannot read it. We suggested that the print should be enlarged but I have not seen that done. We said that there could be a magnifying glass where the pen is at a teller's desk, so that customers do not have to go rummaging through their purses for hours to find their glasses. That is much simpler.

l'ACIR aimerait y siéger, car notre organisation prend le pouls des simples citoyens âgés de plus de 50 ans.

L'âge moyen de nos 400 000 membres est de 62 ans. À 62 ans, on n'est pas vieux et on n'est pas jeune. Et, comme je vous l'ai souvent dit, les gens ne sont pas une masse homogène. Il faut voir les choses dans le contexte d'une décennie. Une personne qui a entre 50 et 60 ans ou 65 ans, est très différente d'une personne qui a entre 65 et 75 ans ou qui a plus de 75 ans. Nombre de leurs besoins et de leurs préoccupations seront peut-être les mêmes car ce seront des choses fondamentales, mais les personnes sont vraiment très différentes les unes des autres. Il faudrait que ce conseil reflète cette réalité.

Le président: C'est exact. En passant, avez-vous bien dit que vous comptez 400 000 membres?

Mme Morgenthau: Oui.

Le président: Merci. C'est époustouflant.

Mme Morgenthau: Nos rangs augmentent d'environ 100 à 125 membres par jour, et nous ne comptons que sur le bouche à oreille, car nous sommes une très pauvre organisation sans but lucratif.

Le président: Faites-vous de la publicité?

Mme Morgenthau: Nous n'avons pas d'argent pour faire de la publicité ni pour mener des campagnes comme le font d'autres organisations.

Le président: Je compte parmi vos membres et j'imagine que tous mes collègues le deviendront s'ils ne le sont pas déjà, sauf ceux d'entre eux qui oseront me dire qu'ils ont moins de 50 ans.

Le sénateur Tkachuk: Bienvenue, madame Morgenthau. Vous mentionnez des choses comme des fauteuils moins hauts au comptoir et des loupes. Faites-vous directement du lobbying auprès des banques pour obtenir toutes ces choses et les banques réagissent-elles?

Mme Morgenthau: Non. On m'a demandé de parler à l'Association des banquiers canadiens. Je suis certaine qu'on pensait que j'allais raconter le récit habituel, mais ma première phrase a été que les banques sont anti-personnes âgées, et c'est la vérité.

Nous leur avons fait un certain nombre de recommandations très simples qui facilitent la vie aux personnes qui se présentent et qui ont besoin d'un peu d'attention. Nous avons suggéré l'installation de comptoirs plus bas, avec des chaises, pour les personnes désireuses de s'asseoir pendant qu'elles parlent de ce qu'elles veulent faire. Cela a été fait dans de nombreuses banques. Canada Trust l'a fait. J'ignore quelle est la situation des autres banques, car je n'ai pas fait toute la tournée.

Tous les dépliants produits par les banques sont écrits en si petits caractères qu'on ne peut pas les lire. Nous avons recommandé que les caractères d'imprimerie soient plus gros, mais je n'ai encore vu aucun changement à cet égard. Nous avons dit qu'il faudrait qu'il y ait une loupe à côté du stylo au guichet, afin que les clients n'aient pas à farfouiller pendant des heures dans leur sac pour trouver leurs lunettes. Ce serait beaucoup plus simple.

All of the things we suggested were very simple and would not cost, but many of them have not been done because, actually, they do not want you to go to a teller. They want you to use the machine which they charge for.

Senator Tkachuk: Sure they do.

Ms Morgenthau: I am not against banks, but I am against some of the things that they do.

Senator Tkachuk: I think your point is well taken. According to their remarks before our committee, the majority of foreign banks are not interested in retail bank branching, and it does not seem like there will be a large competitive opportunity for us.

Ms Morgenthau: They will only go into the big cities. They will not go into the places where they are needed.

Senator Tkachuk: You are ahead of me. I was going to ask that question.

In item 15 of the recommendations in your brief, you oppose raising the 10 per cent ownership rule, the reduction in the amount of capitalization, and the 10 year tax holiday. I am with you in not giving them a 10 year tax holiday, but do you support the MacKay recommendations that would allow for easiest access into the banking business with lower equity requirements? Does your organization support that?

Ms Morgenthau: I think the answer is no.

Senator Tkachuk: Why is that?

Ms Morgenthau: I think that we should have more banks in the country. I think that we need more competition. I think that we need to allow the population to decide where they want to bank and not force them to go to a particular bank.

In small centres you will find only the big banks. Maybe the people there want change. Maybe they do not like the bank manager or what is going on in that bank, but they have no choice. I think the time has come when we need choice.

You have to remember that Canada is very multicultural. It has all kinds of people in it today. It is not just one or two groups anymore, and I think it is time that we allowed this multiculturalism to come into the banks as well as into the country.

Senator Tkachuk: Just so I understand, do you support the easier access into the banking system?

Ms Morgenthau: Yes. That is right.

Senator Tkachuk: Do you think that individuals or others can take advantage of these recommendations?

Ms Morgenthau: Yes, as long as they stick to the rules.

Toutes les choses que nous avons suggérées seraient très simples et peu coûteuses, mais nombre d'entre elles n'ont pas encore vu le jour parce que les banques ne veulent en fait pas que vous vous adressiez à un caissier. Elles veulent que vous utilisiez la machine qu'elle vous facture.

Le sénateur Tkachuk: Mais bien sûr.

Mme Morgenthau: Je n'ai rien contre les banques, mais je suis contre certaines des choses qu'elles font.

Le sénateur Tkachuk: Je prends bonne note de vos remarques. D'après les propos que les banques ont tenus devant notre comité, la majorité des banques étrangères ne sont pas intéressées par les services bancaires de détail, et il ne semble pas qu'il va y avoir beaucoup de concurrence pour nous venir en aide.

Mme Morgenthau: Elles ne s'implanteront que dans les grosses villes. Elles n'iront pas dans les endroits où on en a besoin.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez de l'avance sur moi. J'allais justement vous poser cette question.

À l'article 15 des recommandations de votre mémoire, vous vous opposez à l'augmentation de la règle des 10 p. 100 pour la propriété, à la réduction de la capitalisation requise et au congé fiscal de 10 ans. Je suis de votre avis en ce qui concerne le congé fiscal de 10 ans, mais appuyez-vous les recommandations MacKay qui permettraient un accès plus facile au secteur bancaire avec de plus faibles exigences en matière d'avoirs? Votre organisation appuie-t-elle cela?

Mme Morgenthau: Je pense que la réponse est non.

Le sénateur Tkachuk: Pourquoi cela?

Mme Morgenthau: Je pense que nous devrions avoir dans ce pays un plus grand nombre de banques. Je pense qu'il nous faut plus de concurrence. Je pense qu'il nous faut laisser la population décider de l'endroit où elle veut faire ses opérations bancaires et ne pas l'obliger à s'adresser à une banque en particulier.

Dans les petites localités, vous ne trouverez que les grosses banques. Peut-être que les habitants de ces endroits veulent un changement. Peut-être qu'ils n'aiment pas le gérant de banque ou ce qui s'y passe, mais ils n'ont pas le choix. Je pense que le moment est venu de créer des choix.

Il faut se rappeler que le Canada est très multiculturel. Sa population est aujourd'hui très variée. Elle n'est plus composée que d'un ou deux groupes seulement, et je pense que le moment est venu pour permettre à ce multiculturalisme de s'exprimer dans les banques comme dans le pays.

Le sénateur Tkachuk: J'aimerais être certain d'avoir bien compris. Vous appuyez un accès plus facile au système bancaire, n'est-ce pas?

Mme Morgenthau: Oui. C'est exact.

Le sénateur Tkachuk: Pensez-vous que des personnes ou d'autres puissent bénéficier de ces recommandations?

Mme Morgenthau: Oui, tant et aussi longtemps que l'on s'en tient aux règles.

Senator Tkachuk: And pay the same amount of tax as everybody else.

Ms Morgenthau: Actually, I would like them to pay more, but that is all right.

Senator Tkachuk: I have only one more question. I am a little perplexed by your seventh recommendation, which reads:

The spread between interest rates on savings accounts and interest rates for loans should be increased, among other reasons, to make banking services more available for low income Canadians.

What do you mean by that?

Ms Morgenthau: I think that there is a big spread between the interest rates that the bank gets when it puts out money and the interest rates that we get when we put in deposits. The banks are not getting 3.5 per cent on my money.

Senator Tkachuk: They are getting 7 per cent.

Ms Morgenthau: At least.

Senator Tkachuk: They get 8 per cent. Actually, they get 100 per cent. They are doubling.

Ms Morgenthau: Quite honestly, in the past that was not true, because the banks were not so greedy. Also, now the service charges are monumental and while that is good for the bank shares, it is not good for the people. In other words, there is really very little give and take like there used to be and there is very little competition.

Senator Kenny: You just mentioned service charges. Are you aware that service charges in Canada are amongst the lowest in the world?

Ms Morgenthau: They are not low enough.

Senator Kenny: Okay. You mentioned early in your presentation how comfortable members of your association are using computers.

Ms Morgenthau: It is very sad.

Senator Kenny: Are they or are they not comfortable?

Ms Morgenthau: The majority are not comfortable. Many of our members grew up in a time when there were no computers and they are not ready to go on the computers. Even if they were, they would still like a friendly face to talk to.

Senator Kenny: I understood that. I thought you were also making the point that a surprising number of your members are pretty good with computers.

Ms Morgenthau: That is not what I said.

Senator Kenny: Could clarify what you said for me?

Ms Morgenthau: I said a small number of our members are on the Internet.

Le sénateur Tkachuk: Et que ces intervenants paient les mêmes impôts que tout le monde.

Mme Morgenthau: En fait, j'aimerais qu'ils en paient davantage, mais cela me convient.

Le sénateur Tkachuk: Il me reste une seule autre question. Votre septième recommandation me laisse un peu perplexe. Elle dit:

L'écart entre les taux d'intérêt pour les comptes d'épargne et les taux d'intérêt pour les prêts devrait être élargi de façon, entre autres choses, à ce que les services bancaires soient plus accessibles aux Canadiens à faible revenu.

Qu'entendez-vous par là?

Mme Morgenthau: Je pense qu'il y a un très gros écart entre les taux d'intérêt que touche une banque lorsqu'elle consent un prêt et les taux d'intérêt que nous nous touchons lorsque nous faisons des dépôts. Les banques ne gagnent pas 3,5 p. 100 sur mon argent.

Le sénateur Tkachuk: Elles gagnent 7 p. 100.

Mme Morgenthau: Au moins.

Le sénateur Tkachuk: Elles gagnent 8 p. 100. En fait, elles gagnent 100 p. 100. Elles doublent le montant.

Mme Morgenthau: Bien franchement, cela n'était pas vrai par le passé, parce que les banques étaient moins avides. D'autre part, les frais de service sont aujourd'hui astronomiques et bien que ce soit bon pour les actionnaires des banques, ce n'est pas bon pour les gens. En d'autres termes, il y a très peu de donnant-donnant comme autrefois et il y a très peu de concurrence.

Le sénateur Kenny: Vous venez tout juste de mentionner les frais de service. Saviez-vous que les frais de service pratiqués au Canada comptent parmi les plus bas au monde?

Mme Morgenthau: Ils ne sont pas assez bas.

Le sénateur Kenny: Très bien. Vers le début de votre présentation, vous avez mentionné le niveau de confort des membres de votre association en ce qui concerne l'utilisation de l'ordinateur.

Mme Morgenthau: C'est très triste.

Le sénateur Kenny: Sont-ils ou ne sont-ils pas à l'aise?

Mme Morgenthau: La majorité d'entre eux ne sont pas à l'aise. Nombre de nos membres ont grandi à une époque où il n'y avait pas d'ordinateur et ils ne sont pas prêts à s'en servir. Et même s'ils l'étaient, ils souhaiteraient malgré tout pouvoir s'adresser à une personne souriante qu'ils connaissent.

Le sénateur Kenny: J'avais compris cela. Je pensais que vous vouliez également souligner qu'un nombre étonnant de vos membres se débrouillent assez bien avec les ordinateurs.

Mme Morgenthau: Ce n'est pas ce que j'ai dit.

Le sénateur Kenny: Pourriez-vous m'expliquer un peu mieux ce que vous avez dit?

Mme Morgenthau: J'ai dit qu'un petit nombre de nos membres sont branchés sur l'Internet.

Senator Kenny: You mentioned that what your membership really wanted was a bank. Now, do they really want a bank or do they want a financial institution that gives them all the services they need?

Ms Morgenthau: They want an accessible financial institution that they feel comfortable with. That could be a bank, or a trust company, which has already been swallowed by the banks. The competition in trust companies is gone except for Canada Trust, I think. Many members are using credit unions now because they feel more comfortable. People are more comfortable when they know who they are talking to.

Senator Kenny: Of course. Are they happy with credit unions or do they object to dealing with credit unions?

Ms Morgenthau: They are using them because they have no choice. There is no competition out there, and many of them do not want this movement of small branches out of their area.

Senator Kenny: Now that your members have tried credit unions, do they like them?

Ms Morgenthau: We have had a number of letters, but not enough to really give you an answer. I do not want to go on record about that. I am not touting the credit unions. What I am saying is that we need to have a financial institution that Canadians are comfortable with.

Senator Kenny: Is the underlying theme of your brief that you would like to see a transition strategy that goes for 10 to 20 years, that really picks up the gap until a younger generation comes along that is comfortable with computers and with banking machines? Are we going to see a different older generation 20 years from now?

Ms Morgenthau: You are going to see a generation that will not take what my generation took, and I am only 49 years old in a few months. My generation grew up where the doors were open, people walked in, they spoke to you, you knew they were telling the truth.

We are trying to teach our members about scams and frauds and trying to train them to say no, to not let anyone into the house unless they know exactly who that person is. We just got a very sad letter from someone looking after a lady now who was scammed out of \$35,000 for a vacuum cleaner. We do not want that person to feel that she cannot go to her bank. We saved one of our members from a bank scam because the teller was smart enough to phone us because she said she was a CARP member. We got the police there that time, but how many are being scammed?

We are talking about a generation that will not go to a machine, that is having trouble, that wants to have a financial institution that they are comfortable with. Let us not overlook them; they are one-third of our population.

Le sénateur Kenny: Vous avez mentionné que ce que veulent vraiment vos membres c'est une banque. Veulent-ils une banque ou veulent-ils une institution financière qui leur offre les services dont ils ont besoin?

Mme Morgenthau: Ils veulent une institution financière accessible avec laquelle ils se sentent à l'aise. Ce pourrait être une banque, ou encore une société de fiducie, ce que les banques ont déjà avalé. La concurrence du côté des sociétés de fiducie a disparu, exception faite, je pense, de Canada Trust. Nombre de nos membres font aujourd'hui appel aux caisses coopératives de crédit car ils s'y sentent plus à l'aise. Les gens sont plus à l'aise lorsqu'ils savent à qui ils parlent.

Le sénateur Kenny: Bien sûr. Sont-ils satisfaits des caisses de crédit ou bien s'opposent-ils à l'idée de traiter avec elles?

Mme Morgenthau: Ils y font appel parce qu'ils n'ont pas le choix. Il n'y a sur le marché aucune concurrence et nombre de nos membres ne veulent pas voir les petites succursales quitter leur région.

Le sénateur Kenny: Maintenant que vos membres ont essayé les coopératives de crédit, les aiment-ils?

Mme Morgenthau: Nous avons reçu un certain nombre de lettres, mais pas suffisamment pour pouvoir vous fournir une réponse. Je ne voudrais pas me prononcer officiellement là-dessus. Je ne suis pas en train de vendre les coopératives de crédit. Ce que je dis c'est qu'il nous faut une institution financière avec laquelle les Canadiens se sentent à l'aise.

Le sénateur Kenny: Le thème qui sous-tend votre mémoire est-il que vous aimeriez voir une stratégie de transition étalée sur 10 ou 20 ans et qui comble le fossé en attendant l'arrivée d'une plus jeune génération qui se sente à l'aise avec les ordinateurs et les guichets automatiques? Allons-nous voir d'ici 20 ans une génération de personnes âgées différente?

Mme Morgenthau: Vous allez voir une génération qui ne prendra pas ce qu'a pris ma génération, et je ne vais fêter mes 49 ans que dans quelques mois. Ma génération a grandi dans un environnement où les portes étaient ouvertes, les gens se présentaient, on s'adressait à vous et vous saviez qu'on vous disait la vérité.

Nous sommes en train d'essayer de sensibiliser nos membres aux fraudes et aux supercheries et de les entraîner à dire non, à ne laisser entrer chez eux que des personnes qu'ils connaissent. Nous avons tout récemment reçu une lettre très triste d'une personne qui s'occupe d'une dame qui s'est fait avoir pour 35 000 \$ pour un aspirateur. Nous ne voulons pas que cette personne ait le sentiment qu'elle ne peut pas aller à sa banque. Nous avons empêché l'un de nos membres de tomber victime d'une fraude bancaire car la caissière a eu la présence d'esprit de nous appeler, la cliente ayant dit qu'elle était membre de l'ACIR. Cette fois-là, nous avons réussi à faire intervenir la police, mais combien de victimes y a-t-il?

On parle d'une génération qui n'utilisera pas une machine, qui éprouve quelques difficultés, qui veut compter sur cette institution financière avec laquelle elle se sent à l'aise. Qu'on ne l'oublie pas; elle représente le tiers de notre population.

Senator Kenny: Actually, my question was: Looking ahead to 2010 or 2020, will the older generation then be different from today's older generation? In other words, do you feel that we will see a generation that will be more comfortable with these innovations that the banks have been bringing in?

Ms Morgenthau: The baby boomers, of which there are 9 million, are going to be everything you think that a mechanical, well-aware person will be. They are good on the computers. They have been raised with them. They are everything, and they are demanding. They will not stand for a lot of things that we accept today. They will be way ahead of us, as far as machines go. We may never even have to go to a bank, because even today you can bank by telephone, and they will be that kind of person.

Senator Kroft: I would like to pursue one particular area that I have come to be very interested in, and that is the issue of the human relationship to computers and electronics. That is an important aspect of many of the things that we have heard as we have gone across the country. Certainly, the type of concern you expressed is a familiar one and I am very sympathetic to it. I believe that everybody born after 1960 has a chip in their head that the rest of us do not have.

I was driven to computer literacy at the age of 59 so that I could receive my grandchildren's e-mails. I should like to try to turn around this business of hostility toward electronics.

Given normal life expectancy tables as I understand them, if the average age of your membership is 62, that means that the average member has a life expectancy of close to 25 years, under current insurance tables.

Ms Morgenthau: The statistics say that if a male reaches age 65 he will have another 15 years. If a female reaches age 65 she will have another 20 years.

Senator Kroft: Grant me 20 years. My point is that we have this the wrong way around in trying to build a system. Certainly we have to look after all of the needs that you were talking about, but I am trying to encourage you to look at another approach. Whether your members have 10 years, 15 years, 20 years or 25 years, why use all of your energy trying to keep the world the way they were comfortable with it?

I think that computers and particularly the Internet are the most liberating thing possible for older people, particularly those who have various levels of limitation of movement and confinement. My mother is 88 and I am dying to get her on to the computer. We have to deal with the problems you raised, but while we are doing everything that you talked about, can we not use some ingenuity, some imagination and some lobbying to computer companies and to educational programs to do something about giving your membership the possibility of not only learning to live with, but thriving on the potential of computers and the Internet? It is

Le sénateur Kenny: En fait, ma question était la suivante: nous tournant vers l'avenir, en l'an 2010 ou 2020, la génération plus âgée sera-t-elle différente de la génération plus âgée d'aujourd'hui. En d'autres termes, pensez-vous que nous verrons une génération de personnes qui sont plus à l'aise avec ces innovations introduites par les banques?

Mme Morgenthau: Les gens du baby boom, qui sont au nombre de neuf millions, seront tout ce que vous attendrez d'une personne au courant et mécaniquement habile. Ces gens sont doués pour l'ordinateur. Ils ont grandi avec. Ils sont tout et ils sont très exigeants. Ils n'accepteront pas un grand nombre des choses que nous acceptons aujourd'hui. Ils auront toute une longueur d'avance sur nous, pour ce qui est des machines. On n'aura peut-être même plus à aller à la banque, car déjà aujourd'hui on peut s'occuper de ses affaires bancaires par téléphone, et ces gens-là seront comme cela.

Le sénateur Kroft: J'aimerais que l'on examine une question qui m'intéresse beaucoup, soit celle de la relation entre l'homme et les ordinateurs et l'électronique. Il s'agit là d'un aspect important de nombre des choses qui ont balayé le pays et dont on nous a entretenus. En tout cas, le genre de préoccupations dont vous nous avez entretenus nous est très familier, et je le comprends parfaitement. Je pense que toutes les personnes nées après 1960 ont dans leur tête une puce que le reste d'entre nous n'avons pas.

J'ai été poussé à apprivoiser l'ordinateur à l'âge de 59 ans afin que je puisse recevoir le courrier électronique de mes petits-enfants. Cela me plairait de renverser cette hostilité à l'égard de l'électronique.

D'après mon interprétation des tableaux d'espérance de vie normale, si l'âge moyen de vos membres est aujourd'hui de 62 ans, cela veut dire, selon ces tableaux, que l'espérance de vie moyenne de vos membres est de près de 25 ans.

Mme Morgenthau: Les statistiques disent que si un homme atteint l'âge de 65 ans, il lui restera encore 15 ans. Si une femme atteint l'âge de 65 ans, il lui restera encore 20 ans.

Le sénateur Kroft: Accordez-moi 20 ans. Ce que je veux dire c'est que nous avons fait les choses de travers si nous voulons construire un système. Il nous faut, certes, examiner tous les besoins dont vous parliez, mais j'essaie de vous encourager à envisager une autre approche. Qu'il reste à vos membres 10, 15, 20 ou 25 ans, pourquoi utiliser toute votre énergie pour essayer de faire en sorte que le monde reste tel qu'ils l'ont jusqu'ici trouvé confortable?

Je trouve que les ordinateurs et tout particulièrement l'Internet sont ce qu'il y a de plus libérant pour les personnes âgées, surtout celles qui sont limitées dans leurs mouvements et leurs déplacements. Ma mère a 88 ans et je meurs d'envie de l'installer devant l'ordinateur. Il nous faut régler les problèmes que vous avez évoqués, mais tout en faisant tout ce dont vous avez parlé, ne pourrions-nous pas utiliser notre ingéniosité, notre imagination et faire du lobbying auprès des sociétés informatiques et des responsables de programmes éducatifs pour qu'ils fassent quelque chose pour amener vos membres non seulement à apprendre à

possible and I wonder why we take such a negative rather than an opportunistic attitude toward it.

Ms Morgenthau: What you are talking about is going to happen. However, you do not throw the baby out with the bath water. We still have a third of our population who are not on computers and we have another third coming up that are definitely computer-wise, so we have to accommodate both. Just because we are going into the millennium does not mean that the banks or financial institutions will not have to have banking institutions that you can walk into.

Senator Kroft: I did not believe that for a minute.

Ms Morgenthau: We have here a transition area, but as far as education is concerned, we are already getting computer areas, lessons in high schools, and so on. However, there is still a definite percentage of people who do not want computers, who say they cannot cope with them. Do we take that 10 per cent or 20 per cent of our people and say, "You have to stay home. You cannot use a financial institution"? We have to make good on the promise that the MacKay report made that there will be availability of financial institutions for everyone.

I am not negative about it. I even learned to use the computer and every time I get a glitch and lose my stuff, I pick up the phone and call my expert, and he comes and gets it back. My expert is 13 years old, lives around the corner, and is called "grandson." I am not saying that we are not supposed to be prepared for the boomer institution grouping and everything else that is coming up. What I am saying is that we must be prepared to service both.

Senator Kelleher: I wonder if I might go back to your recommendation No. 15 where you oppose the reduction in the amount of capitalization, tax holidays, and things of that nature. Are you aware that the MacKay task force put this in because it is modelled on the community banking system, the small, local, rural banks in the United States? It is because of the small capital requirement and the different tax regimes that they get those community banks. Here the task force is suggesting that if there are bank mergers, there will be fewer branches and less service in small rural areas, and they feel that rules like those would assist in the creation of smaller banks in those smaller communities. I wonder if perhaps there is a misunderstanding here as to why the MacKay committee made those recommendations.

Ms Morgenthau: All of those measures really encourage the creation of ethnic banks in ethnic communities. If we had a number of ethnic communities, those small banks might do very well, but we are talking about banks that are part of the five-bank system. They should remain in small communities and in rural areas because people like to bank at a financial institution where they have done business for years, but they cannot because those branches are being closed up.

vivre avec les ordinateurs et l'Internet mais bien à s'enrichir grâce au potentiel offert par eux? C'est chose possible et je me demande pourquoi l'on a une attitude négative plutôt que positive face aux possibilités qui existent.

Mme Morgenthau: Ce dont vous parlez va arriver. Cependant, il ne faut pas jeter le bébé avec l'eau du bain. Un tiers de notre population n'utilise toujours pas l'ordinateur et il y a un autre tiers qui en train de monter et qui est très à l'aise avec les ordinateurs, alors il nous faut nous occuper des deux. Ce n'est pas parce que nous changeons de millénaire que les banques ou les institutions financières n'ont pas à mettre à notre disposition des établissements dans lesquels l'on peut se présenter.

Le sénateur Kroft: Je n'ai pas pensé cela un seul instant.

Mme Morgenthau: Nous avons ici une zone de transition, mais en ce qui concerne l'éducation, il y a déjà des cours d'informatique à l'école secondaire et ainsi de suite. Il n'en demeure pas moins qu'un certain pourcentage de gens n'en veulent pas des ordinateurs, disant qu'ils ne peuvent pas s'y adapter. Alors doit-on prendre ces 10 p. 100 ou 20 p. 100 de la population et leur dire: «Il vous faut rester à la maison. Vous ne pouvez pas recourir à une institution financière»? Il nous faut mettre à exécution la promesse faite dans le rapport MacKay et selon laquelle des institutions financières seront à la portée de tous.

Je ne suis pas négative à cet égard. J'ai même appris à utiliser l'ordinateur et chaque fois que j'ai un problème et que je perds un document, je prends le téléphone, j'appelle mon expert, il se présente et il me le récupère. Mon expert a 13 ans, il habite juste à côté et c'est mon petit-fils. Je ne dis pas que nous ne sommes pas censés être prêts pour le regroupement d'institutions de la génération du baby boom et pour tout le reste qui s'en vient. Ce que je dis, c'est qu'il nous faut être prêts à servir les deux.

Le sénateur Kelleher: J'aimerais, si vous me le permettez, revenir sur votre recommandation 15 dans laquelle vous vous opposez à la réduction de la capitalisation requise, aux congés fiscaux et autres choses du genre. Savez-vous que le groupe de travail MacKay a recommandé ces choses parce qu'il s'est appuyé sur le modèle du système bancaire communautaire, des petites banques locales rurales aux États-Unis? C'est à cause de la faible exigence en matière de capitaux et des régimes fiscaux différents que ces banques communautaires existent. Ici, le groupe de travail dit que s'il y a fusion bancaire, il y aura moins de succursales et moins de services dans les petites localités rurales, et il estime que des règles comme celles-là faciliteraient la création de petites banques dans ces petites localités. Je me demande s'il n'y a peut-être pas ici un malentendu quant aux raisons pour lesquelles le comité MacKay a fait ces recommandations.

Mme Morgenthau: Toutes ces mesures encouragent en fait la création de banques ethniques dans les communautés ethniques. Si nous avions un certain nombre de communautés ethniques, ces petites banques se débrouilleraient peut-être très bien, mais on parle ici de banques qui font partie du système à cinq banques. Celles-ci devraient demeurer dans les petites localités et dans les régions rurales car les gens aiment, pour leurs affaires bancaires, s'adresser à une institution financière avec laquelle ils font affaire.

Senator Kelleher: I understand that, but if the big banks are, in fact, closing branches in the smaller communities, would it not be worthwhile to bring in a form of legislation for small banks with smaller capitalization so that small banks would open in those communities to replace the branches of the large banks that are closing?

Ms Morgenthau: I really do not think that would happen. No matter which way we cut the cake, Canada is 28 million to 30 million people. You are not going to get a whole rash of small community banks. You still will have to have representation of other banks, and allowing the 10 per cent to go up is not the way to do it.

The Chairman: Thank you very much for coming. That is great.

Senators, our next witnesses are Mr. David Banks, the chief executive officer of Newcourt Services and Mr. John Sadler, the executive vice-president.

Thank you for coming, gentlemen. I am told you do not have a brief. What I would like you to do is to proceed with your comments. We will then open the floor to questions, beginning with Senator Kelleher.

Mr. David F. Banks, Executive Chairman, Newcourt Services: First of all, let me thank you all for inviting Newcourt to address this committee and say that, ladies and gentlemen and distinguished senators, we are delighted to be here. I need to dispel one thing, I am the chairman, not the chief executive.

Let me first say that, in my opinion, the MacKay task force report was excellent. It was a clearly written document. I think the people who put pen to paper should be heartily congratulated. It is also organic, which, as a lawyer by training, I can appreciate. This debate undoubtedly is going to put pressure on people's thinking. A rigid and static document, which could not stand the growth dynamics the report has, would be useless.

The proposed bank mergers and the recent international financial crisis that we face today have taken centre stage at the report's expense. That is unfortunate because it is an excellent report. I think we, as a company, would want to commend the MacKay task force for looking beyond traditional financial institutions, and, in our words, "thinking outside the box" in their review of financial services. Their recognition of the importance of what we might call "niche" institutions, which are alternates to the more traditional financial providers, is a very strong part of the report. That dynamic competition needs to be ensured for the future so that consumers will have a choice. That will go a long way in shaping the debate as we go forward.

depuis des années, mais ils ne le peuvent pas, car ces succursales sont en train de fermer.

Le sénateur Kelleher: Je comprends cela, mais si les grosses banques sont en fait en train de fermer des succursales dans les plus petites localités, ne vaudrait-il pas la peine d'adopter des lois en faveur de petites banques avec une capitalisation plus limitée afin que celles-ci puissent ouvrir dans ces localités pour remplacer les succursales de grosses banques qui sont en train de fermer leurs portes?

Mme Morgenthau: Je ne pense vraiment pas que cela se ferait. Peu importe comment vous découpez les choses, le Canada compte 28 millions à 30 millions de personnes. Vous n'allez pas voir se créer toute une foule de petites banques communautaires. Il vous faudra toujours avoir une représentation des autres banques, et autoriser une augmentation par rapport aux 10 p. 100 n'est pas la façon de procéder.

Le président: Merci beaucoup d'être venue. C'était formidable.

Sénateurs, les témoins suivants sont M. David Banks, président-directeur général de Newcourt Services, et M. John Sadler, vice-président exécutif.

Merci, messieurs, d'être venus. On me dit que vous n'avez pas de mémoire. Je vous demanderai de faire vos remarques liminaires, après quoi nous passerons aux questions, en commençant par le sénateur Kelleher.

M. David F. Banks, président exécutif, Newcourt Services: Premièrement, permettez-moi de vous remercier tous d'avoir invité Newcourt à comparaître devant le comité et de dire, mesdames et messieurs, distingués sénateurs, que nous sommes ravis d'être ici. Je tiens à corriger une erreur: je suis le président du conseil d'administration et non pas le président-directeur général.

Tout d'abord, j'aimerais dire qu'à mon avis le rapport du groupe de travail MacKay est excellent. Il s'agit d'un document bien écrit. Je pense que ceux et celles qui l'ont rédigé devraient être félicités avec enthousiasme. C'est également organique, ce que, en tant qu'avocat de formation, je peux apprécier. Le débat va vraisemblablement exiger beaucoup de réflexion de la part des gens. Un document rigide et statique, qui ne résisterait pas à la dynamique de croissance du rapport, serait inutile.

Les fusions bancaires proposées et la récente crise financière internationale, aux prises avec laquelle nous sommes toujours, ont occupé l'avant-scène, au détriment du rapport. C'est dommage, car c'est un excellent rapport. Je pense qu'en tant que société nous aimerions féliciter le groupe de travail MacKay d'avoir regardé au-delà des institutions financières traditionnelles et, pour employer nos expressions, «d'avoir réfléchi à l'extérieur de la boîte» dans son examen des services financiers. Sa reconnaissance de l'importance de ce que nous pourrions appeler des institutions «créneaux», qui viennent remplacer les fournisseurs plus traditionnels de services financiers, constitue un élément important du rapport. Il faut assurer pour l'avenir une concurrence dynamique de façon à ce que les consommateurs aient un choix. Cela contribuera beaucoup à informer le débat dans l'avenir.

We want to strongly support the task force's approach to regulation of the financial services in recognizing that, and I quote, "the regulatory environment should allow for different degrees and types of regulations." That is wise. As the report points out, "Asset-based lenders, such as Newcourt Credit Group... because they do not take deposits from individuals, are not regulated institutions." Obviously, we agree; we think we should not be regulated.

In contemplating our remarks for this committee, we thought it would be a useful exercise to take a look at Newcourt's experience to determine if there were any practical examples and lessons that can be learned that would encourage the entry and growth of other alternate financial services providers in Canada. We think that is something that benefits business and consumers alike.

Newcourt is a homegrown alternative to the more traditional financial institutions and is a significant provider of financing to Canadian commercial clients of all sizes, particularly small and medium-sized institutions. Because of the publicity Newcourt gets, you tend to associate it with the Lucent, the Dells, and some of the larger financial transactions. In reality, we have 600,000 customers, and most of them are small and mid-sized businesses. We have learned to listen to these people and provide them with financial services that make sense. That is what pleases the larger manufacturers that we serve.

What is truly unique about Newcourt is the fact that we have achieved an international size and scope in a highly competitive market. There is no question it is a tough market out there. We have had to be on our mettle in order to take market share and grow to be the company that we are. We are competitive in Canada, in the United States, and in Western Europe. We do not have a large position in Asia or Latin America, but we certainly do in Europe and we are just as competitive there as we are here.

Today, Newcourt is the world's second largest asset finance company with over \$34 billion in financial assets that are either owned or managed. We have the capability of servicing global asset financing needs of some of North America's largest and most successful manufacturers such as Dell Computers, Lucent Technologies, Western Star, and Yamaha. We believe we have been a good business ambassador for Canada.

The establishment and growth of Newcourt was, I believe, a result of two factors. First, we saw an opportunity to fill a gap in the commercial asset finance market that was not well serviced by traditional service providers, particularly the commercial banks.

In the period of recession of the 1980s, many commercial banks pulled out of this industry, creating an opportunity for a new commercial finance company like ours to enter the market. Newcourt does much of its financing through relationships with

Nous appuyons fermement l'approche adoptée par le groupe de travail relativement à la réglementation des services financiers en reconnaissant que, et je cite «l'environnement réglementaire devrait pouvoir accueillir différents types de réglementation à des degrés différents». Cela est sage. Comme le souligne le rapport, «les prêteurs qui s'appuient sur l'actif, comme par exemple le Newcourt Credit Group... parce qu'ils ne prennent pas de dépôts de particuliers, ne sont pas des institutions réglementées». Nous sommes, bien sûr, d'accord; nous pensons que nous ne devrions pas être réglementés.

Lors de la préparation de nos remarques destinées au comité, nous avons pensé qu'il serait utile d'examiner l'expérience de Newcourt pour déterminer s'il y avait des exemples pratiques et des leçons à en tirer qui encourageraient l'entrée et la croissance de fournisseurs de services financiers de rechange au Canada. Nous pensons que cela bénéficierait et aux entreprises et aux consommateurs.

Newcourt est une solution de rechange canadienne aux institutions financières plus traditionnelles et est un important fournisseur de financement à des clients commerciaux canadiens de toutes les tailles, mais tout particulièrement d'établissements de tailles petite et moyenne. À cause de la publicité entourant Newcourt, on a tendance à l'associer à Lucent, Dell, et certaines des plus grosses transactions financières. En réalité, nous avons 600 000 clients et la plupart d'entre eux sont des entreprises de tailles petite et moyenne. Nous avons appris à écouter les gens et à leur offrir des services financiers qui sont valables. C'est ce qui plaît aux gros fabricants que nous servons.

Ce qu'il y a de vraiment unique chez Newcourt est le fait que nous ayons atteint une taille et une envergure internationales sur un marché hautement concurrentiel. Il est clair que c'est un dur marché. Il nous a fallu être d'attaque pour prendre notre part du marché et pour prendre l'ampleur nécessaire pour devenir la compagnie que nous sommes. Nous sommes concurrentiels au Canada, aux États-Unis, et en Europe occidentale. Nous n'avons pas une position importante en Asie ou en Amérique latine, mais nous en avons certainement une en Europe et nous sommes aussi concurrentiels là-bas que nous le sommes ici.

Aujourd'hui, Newcourt est la deuxième plus grosse société de financement au monde, avec des avoirs de plus de 34 milliards de dollars qui sont sa propriété ou qu'elle gère. Nous avons la capacité de servir les besoins en financement d'ensemble de certains des plus gros et des plus rentables des fabricants, comme par exemple Dell Computers, Lucent Technologies, Western Star et Yamaha. Nous pensons que nous avons été un bon ambassadeur en affaires pour le Canada.

La création et la croissance de Newcourt ont, je pense, résulté de deux facteurs. Premièrement, nous avons décelé une possibilité de remplir un trou sur le marché du financement commercial qui n'était pas bien desservi par les fournisseurs traditionnels, tout particulièrement les banques commerciales.

Pendant la récession des années 80, de nombreuses banques commerciales se sont retirées de ce secteur, créant une occasion pour une nouvelle société financière commerciale comme la nôtre de percer le marché. Newcourt assure une bonne partie de son

equipment manufacturers and distributors. We provide sales financing and sales aid to help people sell their products, which we finance, so that they can purchase equipment. From the kind of processes we engage in — assessing the credit of the underlying buyer, providing capital and managing the loans so that we get paid back — the manufacturers, in essence, become our branch network.

For example, Newcourt is the financing partner for Lucent Technologies, a leading manufacturer of communications network and systems. This company has a great success story and it has been a wonderful partner for us.

We created a joint venture alliance called Lucent Technologies Product Finance, a very unusual but creative venture. We have been asked to write a *Harvard Business Review* article about it. It is not a legal entity; it is what we call a VLO or a virtual leasing organization, with both partners, a manufacturer and a financier. We provide the financing to meet the needs of Lucent's business customers worldwide, and you can be sure if we do not do that, Lucent has us on the carpet instantaneously. We assess the credit. Newcourt provides the money and manages the loans.

One thing that is unique and exciting about this alliance is that, for countries where Newcourt is not represented, we have a platform to find people who can provide the financing. We adjudicate that financing and arrange it along with Lucent. This ensures consistency of service for Lucent by providing sales financing for its customers all over the world. It also gives us a global platform with a minimal of international investment and infrastructure. This is unique. There is no other organizational entity like it anywhere else in the world.

What is particularly interesting about the Lucent model is the extent to which it can be used as an example of how Canadian financial institutions can service the international financing needs of their clients through partnering, without incurring the costs or risks associated with a full global infrastructure.

Newcourt has over 300 similar relationships. However, only Lucent and Dell are in that rare category of what we refer to as a mega-relationship. It is a very intimate relationship, very productive for both partners. We also finance equipment that ranges from trucks, computers, printing presses, airplanes, and trains. We have relationships with developers of infrastructure such as highways and power plants.

For example, building on the relationship that Newcourt established with the Canadian Highways International Corporation in the construction of Highway 104 in Nova Scotia, we are now the financing partner to the CHIC-led consortium selected to construct the cross-Israeli highway. You might well ask how a company in Toronto could pull that off. We pulled it off and succeeded in spite of some very tough competition centred in London.

financement dans le cadre de relations avec des fabricants et des distributeurs de matériel. Nous offrons du financement de vente et des services d'appui à la vente pour aider les gens à vendre leurs produits, que nous finançons, afin qu'ils puissent acheter du matériel. Dans le cadre des genres de transactions dans lesquelles nous nous engageons — évaluation du crédit de l'acheteur, fourniture de capitaux et gestion des prêts en vue de les récupérer — les fabricants deviennent en fait notre réseau de succursales.

Par exemple, Newcourt est le partenaire de financement de Lucent Technologies, un important fabricant de réseaux et de systèmes de communications. Cette entreprise est une belle réussite et a été un merveilleux partenaire pour nous.

Nous avons créé une alliance d'initiatives en coparticipation appelée Lucent Technologies Product Finance, une initiative très peu habituelle mais très porteuse. On nous a demandé d'écrire à ce sujet un article pour la *Harvard Business Review*. Ce n'est pas une entité juridique; c'est ce que nous appelons une organisation de crédit-bail virtuelle avec deux partenaires, soit un fabricant et un financier. Nous assurons le financement nécessaire aux clients commerciaux de Lucent à l'échelle mondiale, et vous pouvez être certains que si nous ne le faisons pas, Lucent nous envoie tout de suite sur le tapis. Nous évaluons le crédit. Newcourt fournit l'argent et gère les prêts.

Une chose qui est unique et stimulante au sujet de cette alliance est que, pour ce qui est des pays où Newcourt n'est pas représenté, nous avons une plate-forme pour trouver des gens capables d'assurer le financement. Nous attribuons le financement et l'arrangeons aux côtés de Lucent. Cela assure une uniformité de service pour Lucent, en offrant du financement de vente à ses clients partout dans le monde. Par ailleurs, cela nous donne une plate-forme mondiale avec un minimum d'investissements et d'infrastructures internationaux. Cela est unique. Il n'existe dans le monde aucune autre entité organisationnelle du genre.

Ce qui est particulièrement intéressant dans le modèle Lucent est qu'il peut servir d'exemple dans la façon dont des institutions financières canadiennes peuvent satisfaire les besoins en financement international de leurs clients grâce à des partenariats, sans assumer les coûts ou les risques liés à une infrastructure mondiale exhaustive.

Newcourt s'est engagé dans plus de 300 relations du genre. Cependant, seuls Lucent et Dell appartiennent à cette rare catégorie de ce que nous appelons les mégarelations. Il s'agit de relations très intimes et très productives pour les deux partenaires. Nous finançons également du matériel, allant de camions à des trains en passant par des ordinateurs, des presses typographiques et des avions. Nous entretenons des relations avec des constructeurs d'éléments d'infrastructure comme les routes et les centrales.

Par exemple, bâtissant sur la relation établie par Newcourt avec la Canadian Highways International Corporation pour la construction de la Route 104 en Nouvelle-Écosse, nous sommes aujourd'hui le partenaire financier du consortium mené par la CHIC et retenu pour construire l'autoroute devant traverser Israël. Vous vous demandez peut-être comment une société torontoise a pu réussir un tel coup. Nous l'avons réussi et ce en dépit d'une très vive concurrence centrée sur Londres.

The second reason behind Newcourt's existence, and perhaps the most important one for this debate, is that, during the 1980s after the real estate debacle, insurance companies were seeking to diversify their investment portfolios. This drive for diversification was particularly acute with the collapse of the commercial real estate market. The regulators decided that they should only have approximately 10 per cent of their assets in real estate. Commercial asset-backed loans provided a very attractive alternative to real estate.

Because of the nature of the funding to whole life companies, they were seeking investments in two categories: Three to five-year investment pools and 10 to 20-year investment pools. They also wanted undoubted credit quality and documentation that was friendly to their industry. Newcourt provided an efficient means for the whole life insurance companies to invest in these assets without having to build the infrastructure. Therefore, Newcourt found a niche in the market where it could place debt with the whole life industries. It was a wonderful relationship and it is still very vibrant.

You could say, therefore, that Newcourt began as a conduit for the whole life insurance industry to assess the commercial and corporate lending market for the creation of assets for that industry.

Based upon Newcourt's experience, I would argue that an important condition for the growth of the new financial service providers in Canada is to ensure there is a committed, competitive market with alternative "non-bank" sources of funds for new entrants into the market. If the whole life industry were not there, Newcourt would not be here.

What does this mean for the process we are currently engaged in, the MacKay task force recommendations, and, of course, the big question on everyone's mind, the banking mergers?

First, I would like to state that, at Newcourt, we believe that Canada and Canadians have traditionally been very well served by their financial services providers and that Canada has excellent commercial banks. I have read some of the reports in the paper and I have listened to some of the comments. However, I have lived in New York, London, Tokyo, and Hong Kong. Personally, the banking services that I get from the CIBC and the Bank of Nova Scotia are absolutely first rate. It is a great banking system, and I do not take that lightly. I know the banks can become a scapegoat sometimes, but we do have a first-rate banking system and that should not be forgotten.

Let me also state outright that we support the bank mergers. We believe in free markets, and we believe that size is important in today's global financial markets. I wish that were not so, but it is. If you read what Lowell Bryan has written, there is no question

La deuxième raison qui sous-tend l'existence de Newcourt, et c'est peut-être la plus importante dans le contexte du débat qui nous occupe ici, est que, pendant les années 80, après la débâcle du secteur immobilier, les compagnies d'assurances ont cherché à diversifier leurs portefeuilles d'investissement. Cette poussée pour la diversification a été particulièrement aiguë par suite de l'écroulement du marché immobilier commercial. Les organes de réglementation ont alors décidé qu'ils ne devraient placer qu'environ 10 p. 100 de leurs avoirs dans l'immobilier. Les prêts commerciaux appuyés sur de l'actif ont été une solution de rechange très attirante.

Étant donné la nature du financement des compagnies d'assurance-vie entière, celles-ci cherchaient des investissements dans deux catégories: les fonds d'investissement de trois à cinq ans et les fonds d'investissement de 10 à 20 ans. Elles voulaient également une qualité de crédit irréprochable et une documentation adaptée à leur secteur. Newcourt a fourni un moyen efficient pour les compagnies d'assurance-vie entière d'investir dans ces avoirs sans devoir construire l'infrastructure. Voilà comment Newcourt a trouvé dans le marché un créneau où placer des dettes auprès des compagnies d'assurance-vie entière. C'était une relation merveilleuse et elle est toujours très dynamique.

Vous pourriez donc dire que Newcourt a commencé comme conduite pour tout le secteur des assurances-vie, lui donnant accès au marché de prêts commerciaux et aux grandes entreprises pour la création d'avoirs au sein de ce secteur.

M'appuyant sur l'expérience de Newcourt, j'arguerai qu'une condition importante de la croissance de nouveaux fournisseurs de services financiers au Canada est qu'il y ait un marché concurrentiel engagé avec des sources de fonds «non bancaires» pour les nouveaux entrants sur le marché. Si le secteur de l'assurance-vie entière n'était pas là, Newcourt ne serait pas là.

Que cela signifie-t-il en ce qui concerne le processus dans lequel nous sommes présentement engagés, soit l'examen des recommandations du groupe de travail MacKay et, bien sûr, la grosse question qui occupe tout le monde, celle des fusions bancaires?

Premièrement, j'aimerais dire que chez Newcourt nous croyons que le Canada et les Canadiens ont traditionnellement été bien servis par leurs fournisseurs de services financiers et que le pays compte d'excellentes banques commerciales. J'ai lu certains des rapports parus dans la presse et j'ai écouté certaines des observations. Cependant, j'ai vécu à New York, à Londres, à Tokyo et à Hong Kong. Personnellement, je trouve que les services bancaires que j'obtiens auprès de la CIBC et de la Banque de Nouvelle-Écosse sont de toute première classe. C'est un système bancaire formidable, et je ne dis pas cela à la légère. Je sais que les banques sont parfois des boucs émissaires, mais nous avons un système bancaire de première classe et il ne faudrait pas l'oublier.

Permettez-moi de dire également, et ce sans ambages, que nous appuyons les fusions bancaires. Nous croyons au marché libre et nous pensons que la taille est importante dans les marchés financiers mondiaux d'aujourd'hui. Je préférerais que ce ne soit

that size matters. Lowell Bryan has emerged as probably the principal analyst of financial institutions in the world. He advises governments, banks and regulatory agencies in a dozen countries.

Newcourt has achieved this scale of what we consider to be good size through a number of strategic alliances and acquisitions, culminating in the acquisition of AT&T Capital earlier this year. The economies that have come from that merger have stood us in very good stead. I wish we had had more time to get through our integration. I also wish we had a single "A" rating that would have come from the product of that work, because it would make our funding and our liquidity management in this turbulent market easier. However, that is not so.

Nonetheless, our size and scale has given us a huge advantage over some of our smaller competitors. We have just completed a \$1.1 billion securitization deal that you will read about in *The Wall Street Journal*. Many companies who have relied on securitization do not have access to the capital markets today, but we do. Certainly, there a lot of companies that have limited access to the market and could not raise a billion dollars in the capital markets today by securitization, or any other means. We did it, however, if this were two years ago, we would not have been able to tap into the market in that way. Size does matter. Size matters in the way that you are able to array your information technology and in the way that you are able to spread your costs over a larger amount of assets and a larger breadth of customer base.

From another perspective, I believe that the mergers will compel the Canadian banks to begin looking outside of the Canadian domestic market for their future growth. This may seem ironic, but we are involved in a global community, whether we like it or not. What happens in Japan and in China does have an impact on us. When there are problems there, there will be problems here, particularly in a country that depends upon raw materials and exports. In terms of a global community, we do suffer the risks and responsibilities, but we do not always reap the rewards. By giving Canadian banks a bigger platform, they will be better able to respond to global competition and serve their Canadian customers.

As a second issue, I would like to address the concentration in financial services. This is an issue that I believe the MacKay report did not give the attention it deserves, particularly in recognizing the effect that their recommendations may have in creating greater concentration. To date, most of the debate on concentration has focused on banking assets and deposits, and has been limited to concentration within the traditional pillars of financial services. We would argue, however, that today financial services is about more than banking or particular services provided by one institution type. Financial services is really about

pas le cas, mais ça l'est. Si vous lisez ce qu'a écrit Lowell Bryan, il est clair que la taille compte. Lowell Bryan est sans doute le plus grand analyste d'institutions financières au monde. Il conseille les gouvernements, les banques et les organes de réglementation d'une douzaine de pays.

Newcourt s'est agrandi pour atteindre ce que nous considérons être la bonne taille grâce à un certain nombre d'alliances stratégiques et d'acquisitions, culminant avec l'acquisition d'AT&T Capital plus tôt cette année. Les économies qui ont découlé de cette fusion nous ont très bien placés sur le marché. J'aurais aimé que nous ayons eu plus de temps pour faire notre intégration. J'aurais également aimé qu'on nous ait accordé la cote «A» qui aurait découlé de ce travail, car cela aurait facilité notre financement et la gestion de nos liquidités dans ce marché turbulent. Cependant, ce n'est pas ce qui est arrivé.

Quoi qu'il en soit, notre taille et notre envergure nous ont conféré un énorme avantage par rapport à certains de nos plus petits concurrents. Nous venons tout juste de négocier une titralisation de 1,1 milliard de dollars dont vous entendrez parler dans *The Wall Street Journal*. De nombreuses compagnies qui ont compté sur la titralisation n'ont pas accès au marché des capitaux aujourd'hui, mais nous, nous y avons accès. Il y a, certes, de nombreuses entreprises qui ont un accès limité au marché et qui ne pourraient pas obtenir un milliard de dollars aujourd'hui sur les marchés financiers grâce à la titralisation ou à un quelconque autre moyen. Nous y sommes néanmoins parvenus, mais si cela s'était passé il y a deux ans, nous n'aurions pas réussi de la même façon. La taille compte. La taille compte dans la façon dont vous pouvez disposer votre technologie informatique et dans la façon dont vous pouvez étaler vos coûts sur de plus vastes avoirs et sur une plus grande clientèle.

Regardant les choses d'une autre perspective, je pense que les fusions obligeront les banques canadiennes à commercer à regarder à l'extérieur du marché canadien pour leur croissance future. Cela peut sembler ironique, mais nous faisons partie d'une communauté mondiale, que cela nous plaise ou non. Ce qui se passe au Japon et en Chine a bel et bien une incidence sur nous. Lorsqu'il y a des problèmes là-bas, il y aura des problèmes ici, et c'est tout particulièrement le cas parce que nous sommes un pays qui compte sur des matières premières et sur l'exportation. Dans le contexte de la communauté mondiale, nous subissons les risques et les responsabilités, mais nous ne recueillons pas toujours les fruits de nos labeurs. En donnant aux banques canadiennes une plus grosse plate-forme, elles seront mieux en mesure de réagir à la concurrence mondiale et de servir leurs clients canadiens.

Le deuxième thème que j'aimerais aborder est celui de la concentration en matière de services financiers. C'est une question à laquelle les auteurs du rapport MacKay n'ont à mon avis pas accordé l'attention qu'elle mérite, étant donné surtout le fait que leurs recommandations auront peut-être pour effet d'amener une plus forte concentration. À ce jour, le gros du débat sur la concentration a porté sur les avoirs et les dépôts des banques, et a été limité à la concentration dans le contexte des piliers traditionnels des services financiers. Nous arguerions quant à nous qu'aujourd'hui les services financiers débordent des activités

access to funds for individuals, for companies, and for financial institutions.

As we move forward, we believe that the Minister and public policymakers should be concerned if the banks, rather than expanding globally to meet their global competitors head on, propose to continue their expansion domestically by, for example, taking control of the top five life insurance companies. This is a particularly realistic scenario coming out of the recommended demutualization of the life insurance companies that would eliminate a current barrier to bank ownership for four of the top five life insurance companies.

Please, do not misinterpret my comments. I fully support demutualization, and I am not saying that the government should inhibit or, in any way, not permit banks to distribute insurance in their branches, or disallow bank ownership of insurance companies.

We simply want to flag the potential problem for the entry of new competitors in the creation of second tier institutions stemming from too great a concentration and the elimination of competition at the level of access to funds. If at the end of the day the only place that a non-bank or a new entrant can go to fund its lending activities is the Canadian banks, then we will constrain the growth of new alternative competitors to the banks.

As a world leading financial institution, Newcourt has access to a variety of funding sources, both domestic and international, including financing on our own balance sheet. However, I would argue that, had there not been a strong independent life insurance industry in Canada at the time the company was developing, Newcourt might not exist today.

We, therefore, recommend that the consideration of future mergers and the formation of future financial conglomerates also include a test for concentration by way of a rule of reason in the access to funds for potential new entrants and new financial service providers.

The issue may become particularly poignant if one of the Canadian banks were to be acquired by a foreign banking interest where you had an additional constraint of what may happen in another jurisdiction.

Related to the issue of concentration is the cost of funds. Now, in our industry, in the bank's industry, funds, monies, or however you would like to characterize them, are the raw materials. The banks have the ability to acquire their raw materials more cheaply than we do because they have access to retail deposits and a higher credit rating stemming from regulation.

bancaires ou des services particuliers que peut assurer une seule catégorie d'institution. Les services financiers sont en réalité une question d'accès à des fonds par des particuliers, des entreprises et des institutions financières.

En ce qui concerne l'avenir, nous croyons que le ministre et les auteurs des politiques publiques futures devraient s'inquiéter si les banques, au lieu de prendre de l'expansion à l'échelle mondiale pour livrer directement concurrence à leurs compétiteurs mondiaux, proposent de poursuivre leur expansion à l'échelle nationale, par exemple en prenant le contrôle des cinq plus grosses compagnies d'assurance-vie. Il s'agit là d'un scénario particulièrement réaliste découlant de la démutualisation recommandée des compagnies d'assurance-vie, qui éliminerait un obstacle actuel à la reprise par les banques de quatre des cinq premières compagnies d'assurance-vie.

Je vous en prie, n'interprétez pas mal mes observations. J'appuie pleinement la démutualisation, et je ne suis pas en train de dire que le gouvernement devrait entraver de quelque façon ou bloquer les banques dans leur projet de distribution d'assurances dans leurs succursales, ni interdire aux banques d'être propriétaires de compagnies d'assurances.

Nous tenons tout simplement à signaler le problème potentiel en ce qui concerne l'entrée de nouveaux concurrents dans la création d'institutions de deuxième palier découlant d'une trop forte concentration et de l'élimination de la concurrence au niveau de l'accès aux fonds. Si au bout du compte une institution non bancaire ou un nouvel entrant ne peut s'adresser qu'aux banques canadiennes pour financer ses activités de prêts, alors nous limiterons la croissance de nouveaux concurrents des banques.

En tant qu'institution financière mondiale de première catégorie, Newcourt a accès à toute une variété de sources de financement, nationales et internationales, y compris à partir de notre propre bilan. Cependant, j'arguerais que s'il n'y avait pas eu au Canada un solide secteur de compagnies d'assurance-vie indépendantes au moment où l'entreprise a pris son envol, Newcourt n'existerait peut-être pas aujourd'hui.

Nous recommandons donc que l'examen de fusions futures et de la création de conglomerats financiers futurs comprenne la prise en compte d'un critère de concentration sous forme de règle de raison en ce qui concerne l'accès aux fonds pour les nouveaux entrants potentiels et les nouveaux fournisseurs de services financiers.

La question sera peut-être particulièrement poignante si l'une des banques canadiennes devait être acquise par des intérêts bancaires étrangers, avec des contraintes supplémentaires relativement à ce qui pourrait se passer dans un autre pays.

Liée à la question de la concentration est celle du coût des fonds. Dans notre secteur, c'est-à-dire le secteur bancaire, les matières premières sont les fonds, l'argent, les capitaux ou autres, selon le terme que vous préférez employer. Les banques ont la capacité d'acheter leur matière première meilleur marché que nous parce qu'elles ont accès à des déposants au niveau du détail et parce qu'elles ont une cote de crédit supérieure du fait de la réglementation.

I know there are two sides to regulation. People who are regulated do not like the paper, and they do not like the constraints that they feel are put on them. However, there are also strong advantages to regulations; they provide access to cheaper deposits.

There is an interesting quote from Alan Greenspan, Chairman of the U.S. Federal Reserve Board, that goes straight to the heart of this point. He says:

I have no doubt that the costs of regulation are large, too large in my judgement. But no bank has turned in its charter in order to operate without banking regulation... To do so would require both higher deposit costs and higher capital.

There is the nub of the issue. This cost of funds is a competitive advantage that should be considered, in particular in relation to concentration of financial services under the banks and the proposed holding company structure.

As the MacKay task force rightly points out, the holding company proposal is a very technical and complex issue. The proposed structure in the background paper to the MacKay task force report attempts to address a number of the more fundamental aspects of those issues. However, as they say, the devil is in the details and it will be critical to ensure that a regulatory structure is put in place that addresses both the prudential concerns and the competitive issues associated with having a regulated and a non-regulated institution under the same structure.

We recommend that any holding company structure which includes a regulated institution be regulated itself, and that this committee take an active role in reviewing any proposed legislation and regulatory structure. In such a review, due consideration must be given to the ability for the regulated institution to transfer the implicit subsidy in the access to cheaper deposits that come from being a regulated to the less regulated or non-regulated entities within a holding company. That is a mouthful and I do not envy you. It is a complex approach to a problem.

In conclusion, I would like to say that Newcourt agrees strongly with the MacKay task force's approach to regulation and the observation that niche players, alternative financial suppliers, and tier two institutions are a very important part of competition and providing a real choice to the consumers in the Canadian financial services industry. We believe that the task force's vision for the future of Canadian financial services is a very good reflection of where the industry is, where the industry should be going, and that it is an excellent platform for future debate.

The Chairman: Thank you, Mr. Banks. You commented on why you thought it was desirable for a bank holding company, or a financial services holding company, to be regulated.

Mr. Banks: Yes.

Je sais qu'il y a à la réglementation deux volets. Les gens qui sont réglementés n'aiment pas le papier et n'aiment pas les contraintes qui leur sont imposées. Cependant, les règlements présentent de solides avantages; ils assurent un accès à des dépôts meilleur marché.

J'aimerais vous citer une déclaration d'Alan Greenspan, président de la U.S. Federal Reserve Board, et qui porte directement là-dessus. Il dit:

Je n'ai aucun doute que les coûts de la réglementation sont importants, trop importants à mon sens, mais aucune banque n'a cédé sa charte pour pouvoir fonctionner sans réglementation bancaire [...] C'aurait alors exigé et des coûts de dépôt supérieurs et des capitaux supérieurs.

C'est là le noeud de l'affaire. Le coût des fonds est un avantage concurrentiel dont il faut tenir compte, surtout relativement à la concentration des services financiers sous les banques et à la structure proposée en matière de société de portefeuille.

Comme le souligne à juste titre le groupe de travail MacKay, la proposition de la société de portefeuille est une question très technique et complexe. La structure proposée dans le document de discussion accompagnant le rapport du groupe de travail MacKay tente de régler un certain nombre des aspects les plus fondamentaux. Cependant, comme on dit, c'est dans les détails que les choses se corsent, et il sera essentiel de veiller à ce que soit mise en place une structure de réglementation qui tienne compte et des préoccupations prudentielles et des questions de concurrence liées à la présence, sous la même structure, d'une institution réglementée et d'une institution non réglementée.

Nous recommandons que toute structure de société de portefeuille incluant une institution réglementée soit elle-même réglementée et que le comité joue un rôle actif dans l'examen de toute structure de réglementation et de toute loi proposée. Dans le cadre d'un tel examen, il importera de se pencher comme il se doit sur la capacité de l'institution réglementée de transférer la subvention implicite dans l'accès à des dépôts meilleur marché découlant du fait d'être réglementée aux entités moins réglementées ou non réglementées chapeautées par une société de portefeuille. C'est là toute une bouchée, et je ne vous envie pas. C'est une approche complexe au problème.

En conclusion, j'aimerais dire que Newcourt appuie fermement l'approche en matière de réglementation adoptée par les auteurs du groupe de travail MacKay et l'observation selon laquelle les exploitants de créneaux, les fournisseurs de services financiers de rechange et les institutions de deuxième niveau constituent un très important élément de la concurrence et offrent un choix réel aux consommateurs dans le secteur des services financiers canadien. Nous pensons que la vision du groupe de travail pour l'avenir des services financiers canadien est un très bon reflet de la situation actuelle du secteur et de ce vers quoi il devrait tendre, et offre une excellente plate-forme de débat pour l'avenir.

Le président: Merci, monsieur Banks. Vous avez expliqué pourquoi vous pensez qu'il est souhaitable qu'une société de portefeuille bancaire ou qu'une société de portefeuille de services financiers soit réglementée.

M. Banks: Oui.

The Chairman: Was that because you felt that all its subs should be regulated, or that you thought that, in order to adequately ensure the safety and soundness of the regulated organization, it was important that the holding company could be regulated? In other words, do you have any objection to a regulated holding company owning unregulated subs?

Mr. Banks: I am holding out a yellow flag issue that I would state somewhat differently. It is difficult to answer the question as you pose it and get my point of view across.

I am concerned that, by allowing a holding company to own regulated and unregulated companies, it is going to have an unfair price advantage when it takes its raw materials and applies them in our market.

I realize this is somewhat of a controversial point of view as well as a technical point of view. However, when that company goes to raise equity finance and debt finance in the markets, it will be viewed as a consolidated entity. Commercial banks have a much higher leverage because they are regulated and, therefore, have much greater access to capital markets than we do. You give them an unfair advantage if you say that, somehow or another, you can firewall off this regulated industry from an unregulated industry and allow only one side to be regulated.

The Chairman: I think you have answered the question I was going to ask you directly. I am right in concluding that what you do not want is a bank subsidiary competing with you in the same unregulated market that you are in, if the bank subsidiary is also unregulated. In other words, you do not want a level playing field in that sense between the rules governing the bank subsidiary that does asset-based lending and you.

Mr. Banks: That is correct

The Chairman: That is what I thought you were saying.

Senator Kelleher: Welcome to the committee, and congratulations on the success of your company in a very short period of time.

I am hoping to get some advice from you with a problem the committee is struggling with. Since you are in the leasing business and understand the leasing business and the costs of funds, perhaps you can help us. One of the more heated debate issues before us, believe it or not, is the one between the desire of the banks to get into auto leasing and the desire of the GMACs, Ford Credit, Chrysler Credit and the auto manufacturers to keep the banks out of it. That is the nicest way to put it. We are hearing all sorts of claims from both sides.

Needless to say, the financial institutions for the automobile manufacturers are preaching gloom and doom. The banks say that it is not going to cause a problem.

Le président: Est-ce parce que vous pensez que toutes les filiales devraient être réglementées ou bien que, en vue d'assurer la sûreté et la solidité de l'organisation réglementée, il est important que la société de portefeuille soit réglementée? En d'autres termes, vous opposeriez-vous à ce qu'une société de portefeuille réglementée possède des filiales non réglementées?

M. Banks: Ce que je brandis, c'est un drapeau jaune, et c'est une question que je poserais en des termes quelque peu différents. Il est difficile de répondre à la question que vous posez et de faire passer mon message.

Ma crainte est que, en laissant une société de portefeuille détenir des sociétés réglementées et non réglementées, celle-ci jouira d'un avantage injuste sur le plan prix lorsqu'elle prendra ses matières brutes et les appliquera à notre marché.

Je conviens que c'est là une position quelque peu controversée ainsi que technique. Cependant, lorsque cette société ira chercher du financement par actions et par emprunt sur les marchés, elle sera perçue comme étant une entité consolidée. Les banques commerciales ont un bien plus grand pouvoir de levier parce qu'elles sont réglementées et, partant, ont un bien meilleur accès aux marchés financiers que nous. Vous leur accordez un avantage injuste si vous dites qu'on peut dresser un mur entre le secteur réglementé et le secteur non réglementé et permettre que seules soient réglementées les sociétés situées d'un côté de ce mur.

Le président: Je pense que vous avez répondu à la question que j'allais vous poser à l'instant. Ai-je raison de conclure que ce que vous ne voulez pas c'est qu'une filiale bancaire vous livre concurrence dans le même marché non réglementé que celui dans lequel vous vous trouvez, si la filiale bancaire est elle aussi non réglementée? En d'autres termes, vous ne voulez pas d'un terrain de jeu égal en ce qui concerne les règles régissant la filiale bancaire qui consent des prêts fondés sur l'actif et vous.

M. Banks: C'est exact.

Le président: C'est bien ce que j'avais cru comprendre.

Le sénateur Kelleher: Bienvenue au comité, et félicitations sur la réussite que votre société a enregistrée en une très courte période de temps.

J'espère obtenir auprès de vous des conseils relativement à un problème aux prises avec lequel se trouve le comité. Étant donné que vous êtes actif dans le domaine du crédit-bail et que vous comprenez ce secteur d'activité et le coût des fonds, vous pourriez peut-être nous aider. L'une des questions les plus chaudement débattues dont nous sommes saisis, croyez-le ou non, est la suivante: le désir des banques de se lancer dans le crédit-bail automobile et celui de GMAC, Ford Credit, Chrysler Credit et les constructeurs automobiles de ce monde de garder les banques à l'écart. Je choisis bien mes mots pour ne vexer personne. Nous entendons toutes sortes de déclarations de part et d'autre.

Inutile de dire que les institutions financières liées aux fabricants automobiles parlent de catastrophe. Les banques disent qu'il n'y aura pas de problème.

Since you are in the leasing business and understand it, could you give us a view on this debate as to where the credibility lies? I am sorry, this may be a tough question.

Mr. Banks: No, it is a very valid question. I will give you our history so that you understand some of the nuance of my answer.

We got into automobile leasing, where you have to be a huge player if you are going to take residual value and compete with the automobile manufacturers. They have a lot of people to keep employed in manufacturing automobiles, and they can lower the cost of an automobile to make a lease more attractive. They call it zero per cent financing. It is a package and they have the ability to transfer price. It is pretty tough.

We had about a billion-dollar exposure in the automobile leasing business. That was about one-tenth of what you needed to have the staying power to be competitive in that business. It is a tough business, and who wins in that? The consumer. That is the attraction of it, and we chose not to get in, not to really expand that business. To the extent that we can work with the banks and help them be more competitive in financing their dealers, we would certainly like to do that.

We believe the banks should be allowed to be in that business. We think it will result in more competitive terms, which will benefit the consumers. However, we are not big enough and we have not been good enough to make money in that industry. If the banks want to do it, and they have the balance sheets to be able to provide cheaper cost of funds, I wish them well. We have been drawn into both sides of this debate, to talk to the automobile manufacturers and to talk to the commercial banks. Our view is yes, the commercial banks should be allowed in it.

Senator Kelleher: It will not bring the doom and gloom that the other side is forecasting?

Mr. Banks: No, and I will give you an example of the doom and gloom everybody suffered in the fourth quarter of 1997. During the recession, there had been a pent-up demand to buy new cars. When it started, it started with a vengeance and I think the automobile manufacturers did not know when to stop. At the peak of that period, the bottom fell out of the used car market. If you had a residual position in automotive paper, you were in huge trouble. The write-offs have not stopped yet. There is a lot of blood on the floor. The manufacturers just keep on manufacturing and absorb those losses. The rest of us got punched in the side of the head. It was tough.

Senator Kelleher: Let me switch gears here just bit. The question of cost of funds is something you have already touched on. It is part of automobile leasing.

Étant donné que vous œuvrez dans le secteur du crédit-bail et que vous le comprenez, pourriez-vous nous situer un petit peu les choses sur le plan crédibilité? Je m'excuse de ce que cette question soit peut-être un peu difficile.

M. Banks: Non, c'est une question très valide. Je vais vous faire un petit historique afin que vous puissiez comprendre les nuances de ma réponse.

Nous nous sommes lancés dans le crédit-bail automobile, et il faut dans ce domaine être un gros joueur si vous voulez être en mesure de prendre une valeur résiduelle et de concurrencer les fabricants automobiles. Ceux-ci ont beaucoup de gens qui œuvrent à la construction d'automobiles et dont ils veulent maintenir les emplois, et ils peuvent réduire le coût d'une automobile pour rendre le crédit-bail moins intéressant. Ils parlent alors de financement à 0 p. 100. C'est un tout, et ils ont la capacité de transférer le prix. C'est assez dur.

Nous avons une exposition d'environ un milliard de dollars dans le domaine du crédit-bail automobile. Cela correspond à environ le dixième de ce qu'il vous faut pour pouvoir résister à la concurrence dans ce secteur. C'est un jeu qui est dur, et qui gagne alors? Le consommateur. C'est cela qui attire, et nous avons choisi de ne pas nous y lancer vraiment, de ne pas y élargir nos activités. Si nous pouvions travailler avec les banques et les aider à être plus concurrentielles dans le financement des concessionnaires, nous le ferions.

Nous pensons que les banques devraient être autorisées à se lancer dans ce secteur. Nous croyons que cela résulterait en un marché plus concurrentiel, ce qui bénéficierait aux consommateurs. Cependant, nous ne sommes pas suffisamment gros et nous n'avons pas assez bien réussi pour faire de l'argent dans ce domaine. Si les banques veulent y aller, et elles ont les bilans qui leur permettent d'obtenir de l'argent meilleur marché, alors je leur souhaite bonne chance. Nous avons été entraînés dans le débat des deux côtés, et de celui des constructeurs automobiles et de celui des banques commerciales. À notre avis, oui, les banques commerciales devraient être autorisées à s'y lancer.

Le sénateur Kelleher: Et cela ne débouchera pas sur la catastrophe que prévoit l'autre camp?

M. Banks: Non, et je vais vous donner un exemple du genre de catastrophe que tout le monde a vécu dans le quatrième trimestre de 1997. Pendant la récession, il s'était accumulé une demande non satisfaite du côté de l'achat de nouvelles voitures. Au début, c'était de la folie, et je pense que les constructeurs automobiles ne savaient pas quand s'arrêter. Au point culminant de cette période, le marché des voitures d'occasion s'est effondré. Si vous aviez une position résiduelle dans des transactions sur les automobiles, vous étiez très mal pris. Les valeurs non encaissables, il y en a encore. Il y a beaucoup de sang par terre. Les fabricants ont tout simplement continué de fabriquer et d'absorber ces pertes. Le restant d'entre nous nous sommes faits tabasser. Cela a été dur.

Le sénateur Kelleher: Permettez-moi de changer de vitesse. Vous avez abordé la question du coût des fonds. Cela fait partie du crédit-bail automobile.

A number of people who have appeared before us on behalf of various vested interests have said that we cannot let the banks do this or that; that they cannot compete with them because of the cost of funds; that it is not a level playing field. As you mentioned, the banks have their own deposits and they can draw on those funds.

This is a concern for us, but just how valid an argument is that? Is it a reason to keep the banks out because they can get funds more cheaply; or is it a partial concern, which you vaguely touched on, that perhaps we should look at some form of control in this area? Am I incorrect?

The Chairman: I should like to ask an additional question, and then you can answer both at once. In the United States several of the major banks have, in fact, subs that are unregulated, asset-based lenders; is that correct?

Mr. Banks: That is correct.

The Chairman: In which case, tell me why is that okay in United States and not in Canada.

Mr. Banks: I am not saying that it is okay in the United States. I just said they are doing that.

The Chairman: You are saying it exists in the U.S. and you do not want the competition here in Canada.

Mr. Banks: Well, it is not a question of not wanting the competition.

The Chairman: You are so successful against them in the U.S. What is the problem?

Mr. Banks: Let me try to answer one question.

The Chairman: Yes, I am sorry. It was an additional question.

Mr. Banks: No, we are not saying that we think that the banks should be kept out of our business. We have to compete with the banks day in and day out. We also work with the banks in joint ventures and we have a number of strategic alliances with a number of commercial banks in different locations, not just in Canada, but in the U.S. as well. That is not the point that we are trying to make.

I would not agree with some people who also say to keep the banks out of our business because of cost of funds. What we have said is a little bit more complicated than that. We said do not allow that advantage of cost of funds to be masked by a holding company vehicle that somehow will allow you to say that you can firewall off a particular industry and give it an unfair advantage. We said keep it fair and keep the playing field levelled. If you are regulated and enjoy the benefits from that, stay regulated.

Now, as to your point, that argument did not go very far in the U.K. I lived in London for 19 years. They have holding companies there, and they are very pleased. If you ask regulators — and I believe you did visit the U.K. — and talk to people at the

Un certain nombre de personnes qui ont comparu devant nous pour défendre différents intérêts qu'ils ont nous ont dit que nous ne pouvons pas laisser les banques faire ceci ou cela; qu'ils ne peuvent concurrencer ces dernières à cause du coût des fonds; que le terrain de jeu n'est pas égal. Comme vous l'avez dit, les banques ont leurs propres dépôts et peuvent puiser dans ces fonds.

Cela nous préoccupe, mais dans quelle mesure cet argument est-il valide? Le fait que les banques puissent obtenir des fonds meilleur marché est-ce une raison de les exclure? Ou bien, et vous avez évoqué cela vaguement plus tôt, est-ce un problème partiel et devrions-nous peut-être envisager une forme de contrôle dans ce domaine? Ai-je raison?

Le président: J'aimerais poser une question supplémentaire, après quoi vous pourrez répondre aux deux en même temps. Aux États-Unis, plusieurs des grosses banques ont, en fait, des filiales qui sont des prêteurs non réglementés qui font du financement fondé sur l'actif. Est-ce bien cela?

M. Banks: C'est exact.

Le président: Auquel cas, dites-moi pourquoi c'est bien aux États-Unis mais pas au Canada.

M. Banks: Je ne dis pas que c'est bien aux États-Unis. Je dis que c'est ce qu'ils font là-bas.

Le président: Vous dites que cela existe aux États-Unis et vous ne voulez pas la concurrence ici au Canada.

M. Banks: La question n'est pas que je ne veux pas de concurrence.

Le président: Vous réussissez si bien contre eux aux États-Unis. Quel est le problème?

M. Banks: Laissez-moi tenter de répondre à une question.

Le président: Excusez-moi. C'était une question supplémentaire.

M. Banks: Non, nous ne disons pas que nous pensons que les banques devraient rester à l'écart de notre secteur d'activité. Il nous faut concurrencer les banques jour après jour. Nous travaillons également aux côtés des banques dans le cadre d'initiatives en coparticipation et nous avons un certain nombre d'alliances stratégiques avec plusieurs banques commerciales dans différents endroits, pas juste au Canada, mais également aux États-Unis. Ce n'est pas cela qui nous occupe.

Je ne suis pas de l'avis de certains qui disent qu'il nous faut garder les banques à l'écart à cause du coût des fonds. Ce que nous avons dit est un petit peu plus compliqué que cela. Nous avons dit qu'il ne faudrait pas permettre que l'avantage côté coût des fonds soit masqué par un véhicule de société de portefeuille qui vous permette de dire que vous pouvez construire un mur autour d'un secteur donné et lui accorder un avantage injuste. Nous disons qu'il faut que les choses restent justes et que le terrain de jeu demeure égal. Si vous êtes réglementé et que vous jouissez des avantages qui en découlent, alors restez réglementé.

En ce qui concerne le point que vous avez soulevé, cet argument n'est pas allé très loin au Royaume-Uni. J'ai vécu à Londres pendant 19 ans. Ils ont là-bas des sociétés de portefeuille et ils sont très satisfaits. Si vous interrogez les agents de

Bank of England about what their view is, you will see that they are very pleased with the holding company legislation. We are just holding up our hands and saying that is a big visa; please do not give it too easily to people that could use it to the detriment of free competition.

Senator Kelleher: As a supplementary to your answer, are you saying yes, there are concerns in this area, which need to be addressed?

Mr. Banks: Yes.

Senator Kelleher: That being the case, in your opinion, does the MacKay report adequately address all of these concerns, or have you some suggestions you might like to give the committee, concerns that you think have not been adequately provided for or taken care of in the MacKay report?

Mr. Banks: I do not think that there is enough detail in the MacKay report to say that it addresses this point. We just said this is a point of sensitivity to us.

Senator Kelleher: Yes, but that is not much help to us as a committee. Can you be a little more specific. We have to start writing our report, believe it or not, in another week. If the MacKay report is not adequate and you are aware of concerns that are out there, it would be very helpful to us, to yourself and others as well, if we could bring these to the attention of the government in our report.

Mr. John B. Sadler, Executive Vice-President, Corporate Affairs, Newcourt Services: We can produce some additional detail on this issue. There are issues around the cost of funds advantage, which accrues to a regulated financial institution by virtue of the fact that it is regulated.

The point that our chairman was making is that the concern we have is, under a holding company model, there is the potential of having the benefit associated with that regulation transferred over to the unregulated entity and creating a relatively unfair competitive advantage for the unregulated entity, as far as costs of funds are concerned.

This is an issue that Greenspan has addressed in a number of presentations. We quoted one sample of that. His principle focuses on making sure that the benefit associated with regulation not be inappropriately transferred. He sees it as a subsidy, a public sector subsidy that has accrued to the regulated entities. He does not want to see that subsidy transferred over to the unregulated entities within a holding company structure. All we are saying is we understand and echo that point of view.

The Chairman: It is quite true Greenspan has spoken on that issue, but it has not changed U.S. policies.

réglementation — je pense que vous vous êtes rendus au Royaume-Uni — et si vous parlez aux gens à la Bank of England de leurs opinions là-dessus, vous verrez qu'ils sont très satisfaits de la législation en matière de sociétés de portefeuille. Nous autres, nous levons tout simplement les mains en l'air et disons que c'est un gros visa; s'il vous plaît, ne le donnez pas trop facilement à des gens qui pourraient s'en servir au détriment de la libre concurrence.

Le sénateur Kelleher: Question supplémentaire découlant de votre réponse: êtes-vous en train de dire que oui, il y a des sources de préoccupation dans ce domaine et dont il faudrait s'occuper?

M. Banks: Oui.

Le sénateur Kelleher: Cela étant, à votre avis, le rapport MacKay traite-t-il de façon suffisante de toutes ces questions, ou bien avez-vous des suggestions à faire au comité relativement à des questions qui n'ont pas, à votre avis, été suffisamment abordées ou traitées dans le rapport MacKay?

M. Banks: Je ne pense qu'il y ait suffisamment de détails dans le rapport MacKay pour pouvoir dire que celui-ci traite de cette question. Nous disons tout simplement que c'est un aspect auquel nous sommes sensibles.

Le sénateur Kelleher: Oui, mais cela n'est pas d'une grande utilité au comité. Pourriez-vous être un petit peu plus précis? Il nous faut, croyez-le ou non, commencer à rédiger notre rapport d'ici une semaine. Si le rapport MacKay n'est pas satisfaisant et si vous êtes au courant de problèmes qui existent, il serait très utile, pour nous, pour vous-mêmes et pour d'autres également, que nous puissions les porter à l'attention du gouvernement dans le cadre de notre rapport.

M. John B. Sadler, vice-président exécutif, Exploitation, Newcourt Services: Nous pourrions vous fournir des précisions supplémentaires à ce sujet. Il y a des questions entourant l'avantage sur le plan coût des fonds, avantage qui revient aux institutions financières réglementées du simple fait qu'elles sont réglementées.

Ce que disait notre président est que notre crainte est qu'avec le modèle de la société de portefeuille il y ait un risque que l'avantage lié à la réglementation soit transféré à l'entité non réglementée, créant ainsi un avantage concurrentiel relativement injuste pour l'entité non réglementée en ce qui concerne le coût des fonds.

C'est là une question que Greenspan a abordée lors de plusieurs présentations. Nous en avons cité un exemple. Il insiste surtout sur la nécessité de veiller à ce que l'avantage lié à la réglementation ne soit pas transféré à mauvais escient. Il perçoit cela comme étant une subvention, une subvention du secteur public qui est revenue aux entités réglementées. Il ne souhaite pas voir cette subvention transférée aux entités non réglementées dans le cadre d'une structure de société de portefeuille. Tout ce que nous disons est que nous comprenons et épousons cette opinion.

Le président: Il est bien vrai que Greenspan a parlé de cette question, mais cela n'a pas changé la politique américaine.

Mr. Sadler: No. We understand the point. We are echoing his concerns and saying we understand that there is the argument around the cost of the issue of transferring that subsidy. There certainly are people who disagree with Greenspan on that point. It is not a universally accepted position.

Senator Kelleher: If you can let us have any additional information, that would be helpful for us in preparing our report.

Senator Meighen: At the risk of flogging a dead horse, I want to come back on this unregulated entity and the points that were raised by the Chairman and Senator Kelleher. We have a situation where what you do not want already exists in the United Kingdom and the United States; am I correct?

Mr. Banks: If you took the commercial finance industry and asked how much of it is owned by the commercial banks, it is not a big enough percentage. With respect to the commercial banking assets in the industry, it is not a big enough percentage to worry the regulators. The answer is no, I do not think it has become large enough an issue to be on a radar screen.

Senator Meighen: I am sure you have said this and I missed it. Is your position not to go down that route at all, or is it, if you want to go down that route, go down knowing the problems that can arise and be prepared to fix them?

Mr. Banks: I think it is the latter. It would not be right for us, as a free marketer, to stand up and put a point of view as strongly as your first alternative. We just wanted to point out the issue.

If you said it another way, look at our numbers, what our profits would be if we had the leverage that a bank enjoys for the cost of funds, we would be five times as profitable. GE Capital could not compete with us. We would run them off the street. Before giving somebody that kind of an advantage, you need to think with a 360-degree view as to what that will do to the market. That is all we are saying, be aware of that and have some sensitivity to it.

Senator Meighen: Regulation has many facets. Would you not prefer to be unregulated rather than regulated?

Mr. Banks: Absolutely.

Senator Meighen: I have a general question on regulation in terms of how you think the MacKay report has succeeded.

Some members of this committee think, as you do, that the MacKay report was an excellent report. If there is a concern, it is that there are more and more opportunities, if I can put it that way,

M. Sadler: Non. Nous comprenons le problème. Nous nous faisons l'écho de ses préoccupations et disons que nous comprenons qu'il y a un argument relativement au coût de la question du transfert de cette subvention. Il y a certainement des gens qui ne sont pas de l'avis de Greenspan là-dessus. Ce n'est pas une position universellement acceptée.

Le sénateur Kelleher: Si vous pouviez nous fournir des renseignements supplémentaires, cela nous serait utile en vue de la préparation de notre rapport.

Le sénateur Meighen: Au risque de rabâcher la même chose, j'aimerais revenir sur cette question des entités non réglementées et les points soulevés par le président et par le sénateur Kelleher. Nous avons une situation dans laquelle vous ne voulez pas de ce qui existe déjà au Royaume-Uni et aux États-Unis. Est-ce bien cela?

M. Banks: Si vous preniez le secteur du financement commercial et si vous demandiez quelle part revient aux banques commerciales, vous verriez que ce n'est pas un assez gros pourcentage. En ce qui concerne les avoirs bancaires commerciaux dans ce pays, ce n'est pas un pourcentage suffisamment important pour inquiéter les organes de réglementation. La réponse est non. Je ne pense pas que ce soit devenu un assez gros problème pour figurer sur l'écran radar.

Le sénateur Meighen: Je suis certain que vous avez déjà dit cela et que je ne l'ai pas enregistré. Votre position est-elle de ne pas emprunter ce chemin du tout, ou bien est-elle de dire que si vous voulez emprunter ce chemin, alors allez-y en étant bien au courant des problèmes qui peuvent survenir et en étant prêt à les corriger?

M. Banks: Je pense que c'est la deuxième proposition. Il ne serait pas honnête pour nous, partisans du libre marché que nous sommes, de nous lever et d'exprimer une position aussi tranchée que votre première proposition. Nous voulions tout simplement souligner la question.

Pour exprimer les choses autrement, regardez nos chiffres, regardez quels seraient nos profits si nous avions le même pouvoir de levier en matière de coût de fonds que celui dont jouissent les banques: nous serions cinq fois plus rentables. La société GE Capital ne pourrait pas nous concurrencer. Nous la balaiierions complètement. Avant d'accorder à quelqu'un pareil avantage, il vous faut, je pense, faire un examen de 360 degrés des conséquences que cela aurait sur le marché. Voilà ce que nous disons: soyez au courant de cela et tenez-en compte.

Le sénateur Meighen: La réglementation comporte de nombreuses facettes. Ne préféreriez-vous pas être non réglementés plutôt que réglementés?

M. Banks: Absolument.

Le sénateur Meighen: J'ai une question d'ordre général à vous poser au sujet de la réglementation: à ce sujet, dans quelle mesure pensez-vous que le rapport MacKay ait réussi?

Certains membres du comité pensent, comme vous, que le rapport MacKay est un excellent rapport. S'il est une crainte, c'est qu'il y a de plus en plus de possibilités, si je peux m'exprimer

for regulation, political intervention in the best sense of the word, and so on.

Did the MacKay report go too far in that way? You quoted Greenspan. He also said that, as we move into a new century, the market stabilizing private regulatory forces should gradually displace many cumbersome increasingly ineffective government structures.

Many of us would agree with that. Do you think the MacKay report is leading us down that path?

Mr. Banks: It is almost a question of the glass being half full or half empty. There is not enough detail in the MacKay report, but there is certainly enough latitude.

We are free marketeers. We are for what Alan Greenspan just said, let the market regulate what the market can regulate. However, you all have several different hats to wear. I can fully appreciate that and do not envy the kind of pressures you have to ensure you are looking after depositors and small business in many diverse locations. It is not an easy task.

We are not for rejecting all regulations. We realize that is just not possible, but we would prefer to see less rather than more regulation.

Senator Meighen: Fair enough. You talked about concentration, about tier-two institutions and so on. That seems to really be one of the most benevolent questions we come to. How do we encourage the growth of core banking, retail banking institutions, if we were to go down the path that you support — the MacKay report having removed any objection in principle — the merger of the big banks?

Has MacKay pointed the way or do you have any suggestions as to how, given the fact that the field may be opened up a little bit by increased concentration at the top level, we get more of the core banking activities at the local level, be it through credit unions, community banks, what have you?

Mr. Banks: There is a lot of potential. It boggles the mind. Ten years ago, would we have imagined that we would have Internet access to place deposits. If you want to buy a mortgage in North America from somewhere, you can access the Internet and compare mortgage rates.

Senator Meighen: Mr. Banks, I do not want to interrupt, but I am one of those who would not do that. I do not say that with any pride.

Just before you came here, we had a group of people who indicated that their membership in the main would not do that. There are a lot of people who cannot or would not do that.

Mr. Banks: Well, I am on the other side of the block.

ainsi, de réglementation, d'intervention politique dans le meilleur sens du terme, et cetera.

Le rapport MacKay est-il allé trop loin en ce sens? Vous avez cité M. Greenspan. Celui-ci a également dit qu'en cette veille d'un nouveau siècle, les forces privées de réglementation et de stabilisation du marché devraient graduellement remplacer nombre des structures gouvernementales lourdes et de plus en plus inefficaces.

Nombre d'entre nous seraient de cet avis. Pensez-vous que le rapport MacKay nous engage sur cette voie?

M. Banks: C'est presque une question de verre à moitié plein ou à moitié vide. Il n'y a pas suffisamment de détails dans le rapport MacKay, mais il y a certainement suffisamment de latitude.

Nous sommes des partisans du libre marché. Nous sommes en faveur de ce qu'a dit Alan Greenspan, c'est-à-dire laisser le marché réglementer ce que le marché peut réglementer. Cependant, vous avez tous plusieurs chapeaux à porter. Je comprends parfaitement cela et je ne vous envie pas votre situation étant donné toutes les pressions qui s'exercent sur vous du fait que vous ayez à vous préoccuper de déposants et de petites entreprises un petit peu partout. Ce n'est pas une tâche facile.

Nous ne sommes pas en faveur du rejet de tous les règlements. Nous savons que cela n'est tout simplement pas possible, mais nous préférierions qu'il en ait moins plutôt que plus.

Le sénateur Meighen: Très bien. Vous avez parlé de la concentration, des institutions du deuxième niveau, et cetera. Cela semble réellement être l'un des aspects les plus généreux. Comment encourager la croissance du secteur bancaire de base, des institutions bancaires de détail, si nous empruntons le chemin que vous appuyez — le rapport MacKay ayant balayé toute objection en principe — c'est-à-dire la fusion des grosses banques?

MacKay a-t-il montré la voie ou bien avez-vous des suggestions quant à la façon de faire, étant donné que le secteur sera peut-être un petit peu ouvert du fait d'une concentration accrue au niveau supérieur, de faire plus d'activités bancaires de base au niveau local, que ce soit au moyen de coopératives de crédit, de banques communautaires ou autre?

M. Banks: Il y a beaucoup de potentiel. Cela dépasse l'entendement. Il y a dix ans, aurait-on imaginé qu'on pourrait placer des dépôts grâce à l'Internet? Si vous voulez acheter une hypothèque en Amérique du Nord, vous pouvez aller sur l'Internet et comparer les taux hypothécaires.

Le sénateur Meighen: Monsieur Banks, je ne veux pas vous interrompre, mais je suis de ceux qui ne feraient pas cela. Je ne dis pas cela avec quelque fierté que ce soit.

Juste avant vous, nous avons entendu un groupe de personnes qui nous ont dit que le gros de leurs membres ne feraient pas cela. Il y a un grand nombre de personnes qui ne pourraient pas ou ne voudraient pas faire cela.

M. Banks: Eh bien, je me situe de l'autre côté.

Senator Meighen: I know you are. Soon you may be a member of the Canadian Association of Retired Persons like me and we will have to worry about that.

Mr. Banks: No. I am on the older generation side. There are new ideas that have been coming up and Newcourt is one. We found a niche in the market where you could help a manufacturer sell products by applying technology. We have the ability to adjudicate credit in 12 and a half seconds.

If you go into a Yamaha dealership in Saskatoon to buy a motorcycle, you will be taking credit that we have organized. The dealer will be doing his inventory accounting that we have organized. You will never see the name of Newcourt. The dealer will adjudicate your credit before you walk out of that room. He can do it in a couple of minutes. He will give you the documentation. His cash management capability, which we have designed with him, is created by the Bank of Montreal. It is done with so little fuss, it makes the dealer look good because, as far as you are concerned, you think the dealer has done the financing. It is really Newcourt.

We found niches like that to get into the help commerce. As long as you allow people the creativity and the ingenuity — and it was not capital because they did not have a lot of money when Newcourt was started — they find these ways of working to satisfy a consumer, and it works. It really does work. The free market can work if you allow it to happen.

I think there will be solutions to banking. Personally, I cannot see bricks and mortar going away. I am not a computer generation person. I do use the Internet, but I can see the applications beginning to grow as to how you can bank. In the far reaches of northern Canada, you can bank by computer. I do not think that will happen in 20 years. I think you will still need a lot of bricks and mortar, but you can build off of that. We do not have the bricks and mortar, yet we touch those people out there.

Senator Meighen: On the question of ownership as laid out by the MacKay report, do you have any comments on the 10 per cent rule?

Mr. Banks: I do not have a particular point of view.

Mr. Sadler: I just have an observation to make. One of the things that is disabling by enforced widely-held ownership is that it removes from any enterprise, be it a financial institution or anything else, the discipline of the capital markets. The capital markets can be a very harsh taskmaster if a financial institution, or any other company, fails to perform to adequate standards on a comparable basis standards in the equity markets. There would be opportunity for someone else to come in and take over that institution and run it better.

Le sénateur Meighen: Je le sais. Vous serez bientôt membre de l'Association canadienne des individus retraités, comme moi, et il nous faudra alors nous en inquiéter.

M. Banks: Non. Je suis du côté de la plus vieille génération. Il y a de nouvelles idées qui sortent, et Newcourt en est une. Nous avons trouvé sur le marché un créneau dans lequel nous pouvons aider un fabricant à vendre des produits en appliquant de la technologie. Nous avons la capacité d'accorder du crédit en l'espace de douze secondes et demie.

Si vous vous rendez chez un concessionnaire Yamaha à Saskatoon pour acheter une moto, vous prendrez du crédit que nous avons organisé. Le concessionnaire fera sa comptabilité d'inventaire selon ce que nous avons mis en place. Vous ne verrez jamais le nom de Newcourt. Le concessionnaire vous accordera votre crédit avant que vous ne quittiez la pièce. Il peut le faire en l'espace de quelques minutes. Il vous donnera la documentation. Sa capacité de gestion de comptant, que nous avons mise au point avec lui, est fournie par la Banque de Montréal. C'est fait si simplement que le concessionnaire a l'air très fort car en ce qui concerne le client, celui-ci pense que le concessionnaire s'est occupé du financement. Or, c'est vraiment Newcourt.

Nous avons trouvé des créneaux comme cela qui nous ont permis de nous lancer dans le commerce d'aide. Tant et aussi longtemps que vous laissez aux gens leur créativité et leur ingéniosité — et ce n'est pas une question de capitaux, car ils n'avaient pas beaucoup d'argent lorsque Newcourt a démarré — ils trouvent ces moyens de travailler à satisfaire un client, et cela fonctionne. Cela fonctionne vraiment. Le libre marché peut fonctionner si vous le laissez fonctionner.

Je pense qu'il y aura des solutions du côté bancaire. Personnellement, je ne pense pas que les briques et le mortier vont disparaître. Je ne suis pas de la génération des ordinateurs. J'utilise l'Internet, mais je peux voir se dessiner les applications du côté de la façon de mener ses affaires bancaires. Dans le grand nord du Canada, vous pouvez vous occuper de vos affaires bancaires par ordinateur. Je ne pense pas que cela va se faire dans les 20 ans. Je pense qu'on aura toujours besoin de beaucoup de briques et de mortier, mais on peut bâtir à partir de cela. Nous n'avons pas les briques et le mortier; or, nous rejoignons ces gens là-bas.

Le sénateur Meighen: En ce qui concerne la question de la propriété telle qu'elle est exposée dans le rapport MacKay, auriez-vous des observations à faire au sujet de la règle des 10 p. 100?

M. Banks: Je n'ai pas d'avis particulier.

M. Sadler: J'aurais tout simplement une observation à faire. L'une des conséquences négatives de la propriété dispersée imposée est que cela retire à toute entreprise, qu'il s'agisse d'une institution financière ou d'autre chose, la discipline des marchés financiers. Les marchés financiers peuvent être un tyran implacable si une institution financière, ou une quelconque autre société, ne réussit pas à atteindre des normes de rendement satisfaisantes comparables aux normes applicables aux marchés des valeurs. Il y aurait la possibilité pour quelqu'un d'autre de reprendre l'institution et de la gérer mieux.

When you enforce widely held ownership, one of the benefits that you get is you do not have a concern about takeovers to the same extent that you otherwise would. That certainly is an issue which, from a public policy point of view, needs to be addressed. However, the other thing that it does do is disable, to some extent, the economic discipline, the efficiency disciplines, which the capital markets and the equity markets can impose on a company. That is a two-sided sword.

Senator Meighen: Your head office is in Toronto, is it not?

Mr. Banks: Yes.

Senator Meighen: Is that a worldwide head office?

Mr. Banks: Yes.

Senator Meighen: Are there any factors or existing regulations that would cause you to reconsider that? I do not think this applies to you, but representatives from many financial institutions have said how punitive capital taxes are both in startup situations and in successful operations.

Are there any other factors that would weigh upon your decision down the line as to whether or not you would be encouraged to maintain your worldwide headquarters in Toronto?

Mr. Banks: I am an American as you can tell from the accent. As a company, we are very pleased to be headquartered here and we do not have any intention to change. We have got a strong Board.

I could give you the other side of that argument because I do go down to the United States and I talk to investors in Denver, San Francisco and Los Angeles. This is a Canadian success story, start to finish. I think it is more believable and more plausible and acceptable as a Canadian story than if it were a New York City story.

When you go to Columbus, Ohio, Minneapolis, and a lot of the cities out East, people are much more impressed with a Canadian sense of vision than they are with a New York sense of vision.

Steve Hudson cuts a very tall shadow in the middle of the western United States.

Senator Meighen: I do not deny that but, with respect, I am not sure that, unless by implication, you have answered my question that there is nothing here to cause Newcourt to reconsider the location of its head office. Your business is increasingly outside Canada.

Mr. Banks: That is correct.

Senator Meighen: Fair enough. You are a resident here because it is the world headquarters. However, as legislators, it is in our interest to not do anything that we can avoid, directly or indirectly, to discourage operations such as Newcourt from being in Toronto. I just wanted to know if there was anything that was of concern to you.

Lorsque vous imposez la propriété dispersée, l'un des avantages obtenus est que vous n'avez pas à vous préoccuper autant des prises de contrôle. Il s'agit, certes, là d'une question à laquelle il faut réfléchir du point de vue politique publique. Cependant, l'autre conséquence est que cela démonte en quelque sorte la discipline économique, les facteurs de discipline en matière d'efficacité que les marchés financier et boursier peuvent imposer à une entreprise. C'est un couteau à double tranchant.

Le sénateur Meighen: Votre siège se trouve à Toronto, n'est-ce pas?

M. Banks: Oui.

Le sénateur Meighen: Est-ce un siège mondial?

M. Banks: Oui.

Le sénateur Meighen: Y a-t-il des facteurs ou des règles existantes qui vous amèneraient à revoir cela? Je ne pense pas que cela s'applique à vous, mais des représentants de nombreuses institutions financières nous ont dit à quel point l'impôt sur le capital est punitif tant pour les sociétés qui démarrent que pour celles qui réussissent bien.

Y a-t-il d'autres facteurs qui pèseraient dans votre décision ultérieure de maintenir ou non votre siège mondial à Toronto?

M. Banks: Je suis américain, comme vous l'aurez deviné en entendant mon accent. En tant qu'entreprise, nous sommes très heureux d'avoir notre siège ici et nous n'avons aucune intention d'en changer. Nous avons un solide conseil d'administration.

J'aimerais vous fournir l'autre volet de cet argument car je vais aux États-Unis et je parle avec des investisseurs à Denver, à San Francisco et à Los Angeles. Notre société est une réussite canadienne du début à la fin. Je pense que notre réussite est plus crédible, plus plausible et plus acceptable en tant qu'histoire canadienne que s'il s'agissait d'une histoire new-yorkaise.

À Columbus, dans l'Ohio, à Minneapolis et dans nombre de villes de l'Est américain, les gens sont beaucoup plus impressionnés par la vision canadienne que par la vision new-yorkaise.

Steve Hudson fait beaucoup d'ombre autour de lui au beau milieu de l'Ouest américain.

Le sénateur Meighen: Je ne dis pas le contraire mais, sauf le respect que je vous dois, je ne suis pas certain que vous ayez répondu à ma question, sauf par implication, visant à savoir s'il n'y a pas ici quelque chose qui pourrait amener Newcourt à réexaminer l'emplacement de son siège social. Vos activités à l'extérieur du Canada sont en hausse.

M. Banks: C'est exact.

Le sénateur Meighen: Bien. Vous êtes résident canadien car votre siège mondial est ici. Cependant, en tant que législateurs, il est dans notre intérêt de ne rien faire que nous puissions éviter, directement ou indirectement, qui soit susceptible de décourager des entreprises comme Newcourt d'être à Toronto. J'aimerais tout simplement savoir s'il y a quelque chose qui vous préoccupe.

Mr. Banks: We have not seen anything that is discouraging. It is a good by-product of a bad situation. The weakness of the Canadian dollar makes it more attractive for us to do our more labour intensive processing here.

Senator Tkachuk: Like other senators, I have been interested in the car leasing aspects. It was difficult to understand why it generated a lot of controversy at the beginning. There have been two strong points of view, one from the banks and one from the companies that represent the leasing companies that are in the car business.

I agree with Senator Kelleher: It is good that you are here. However, my concern is on the safety and soundness issue with leasing, especially car leasing. You talked earlier on about the risk involved and that there was a lot of blood on the floor just a number of years ago in the car leasing business.

Mr. Banks: In 1997.

Senator Tkachuk: We all know that the car companies who do a lot of the leasing have huge sales efforts to get rid of all the cars that are turned in at the end of three years, two years or four years, and that this is a regulated industry. The banks are a regulated industry.

Will the regulators then have to assess the leasing business of a bank, in other words, the car leasing business?

Mr. Banks: I suspect that, yes, they will.

Senator Tkachuk: I suspect they will. Do you really believe that regulators today know anything about the used car business, which is really what this is all about in the end? You are betting on what a car will be worth two, three and four years from now. Do you think that will require a lot more expertise?

Mr. Banks: By telling you about our history, how we had specialists who do nothing but monitor the used car market and how we got it wrong, I was trying to say that it is a tough business and that the Internet has made huge inroads into buying and selling automobiles.

Used car dealers used to take up one block of used cars. Now there are 200-acre used car lots; these super used car lots. The channels of distribution for used cars are hugely efficient. That has created great opportunities for the consumer, but higher risk for the lease providers.

Yes. To get to the heart of your question, I think it will be very difficult. You will have to have very specialized expertise to analyze that risk or you will have to have a very good actuarial view about how you appraise the risk. It puts an extra burden on the regulator.

M. Banks: Nous n'avons rien vu de décourageant. C'est un bon produit dérivé d'une mauvaise situation. La faiblesse du dollar canadien est telle qu'il est plus intéressant pour nous de faire ici de la transformation exigeant plus de main-d'oeuvre.

Le sénateur Tkachuk: Tout comme d'autres sénateurs, je suis intéressé par le dossier du crédit-bail automobile. Il a été difficile de comprendre pourquoi cela a soulevé autant de controverse au début. Il y a eu deux points de vue très tranchés, l'un exprimé par les banques et l'autre par les compagnies qui représentent les sociétés de crédit-bail qui s'intéressent au marché de l'automobile.

Je suis de l'avis du sénateur Kelleher: il est bon de vous avoir ici parmi nous. Cependant, ce qui me préoccupe c'est l'aspect sécurité et solidité relativement au crédit-bail et tout particulièrement au crédit-bail automobile. Vous avez parlé tout à l'heure du risque et du fait qu'il y ait eu beaucoup de sang par terre il y a à peine quelques années dans le domaine du crédit-bail automobile.

M. Banks: En 1997.

Le sénateur Tkachuk: Nous savons tous que les concessionnaires automobiles qui font une grosse part du crédit-bail lancent d'énormes efforts de vente pour se débarrasser de toutes les voitures qui leur sont rendues au bout de trois, deux ou quatre ans, et il s'agit là d'une industrie réglementée. Les banques sont une industrie réglementée.

Les organes de réglementation devront-ils faire une évaluation des activités de crédit-bail d'une banque, en d'autres termes du crédit-bail automobile?

M. Banks: J'imagine que oui.

Le sénateur Tkachuk: Je l'imagine aussi. Croyez-vous vraiment que les organes de réglementation d'aujourd'hui comprennent le secteur des voitures d'occasion, ce dont il est question en réalité en bout de ligne? Vous misez sur ce que vaudra une voiture dans deux, trois ou quatre ans. Pensez-vous que cela exigera beaucoup plus de compétences?

M. Banks: En vous parlant de notre histoire, du fait que nous avions des spécialistes qui ne faisaient rien d'autre que surveiller le marché des voitures d'occasion et des mauvais résultats que nous avons obtenus, ce que j'essayais de faire c'était de vous dire que c'est un secteur qui est très difficile et que l'Internet a joué un rôle important dans l'achat et la vente d'automobiles.

Autrefois, les vendeurs de voitures d'occasion occupaient un espace équivalent à un pâté de maisons. Aujourd'hui, il ont des super-parcs automobiles de 200 acres. Les réseaux de distribution de voitures d'occasion sont extrêmement efficaces. Cela a créé des occasions formidables pour le consommateur, mais des risques supérieurs pour les fournisseurs de crédit-bail.

Oui. Pour en arriver au coeur de votre question, je pense que ce sera très difficile. Il vous faudra posséder des compétences très spécialisées pour être en mesure d'analyser le risque ou bien il vous faudra avoir une très bonne perspective actuarielle quant à l'évaluation du risque. Cela impose un fardeau supplémentaire à l'organe de réglementation.

Senator Tkachuk: Please explain that a little more for someone like me who is not in the leasing business.

Mr. Banks: When I say actuarial, it is someone that might not necessarily know a great deal about cars, but someone who knows a lot about the history of car losses; someone who can analyze the data of what has happened to companies in different cycles.

Many people in accounting firms do risk analysis. They come in to examine our business and say whether our residuals are properly appraised and valued. They do not know very much about a computer or an aircraft, but they know a great deal about how to assemble data and analyze it actuarially as to what has happened in the past.

Senator Tkachuk: You indirectly raised a concern about unregulated companies being a part of a regulated industry. However, from a public policy view, how do we address the concern of the Ford dealer in Saskatoon who is in the car leasing business? He deals with a person who extends credit and keeps his business alive. However, this person is also his competitor. Being an American in the finance business, you know that in the States car leasing is allowed. How does one get around that very sticky situation in a small town in Saskatchewan, or a rural area of Ontario where there is nowhere else to go?

Mr. Banks: Personally, since I have been with Newcourt, I have had conversations with three of the large Canadian banks about how to do just that, because dealers are a large customer target for banks. They want to compete with them in one sense and they want to finance them in another sense. There is floor planning financing that is good business for them and there is lease financing.

Our idea was always to get between them and find a package that would serve the dealers very well. However, it was not a good enough business for us without working with the bank to be able to do it.

Senator Tkachuk: Do you think that Newcourt, or companies like yours, being involved in the business of the bank, would solve the problem?

Mr. Banks: I would not say that that is the way to solve the problem, but that is a solution that we have chosen to pursue.

Senator Tkachuk: Do you have a self-interest in all of this?

Mr. Banks: We do. I do not say that necessarily for the banks, because they are competitors to the car dealers; they are providing the same package; they do not also see them as a customer.

Le sénateur Tkachuk: Je vous demanderais de m'expliquer cela un petit peu mieux, car je ne connais pas très bien le secteur du crédit-bail.

M. Banks: Lorsque je dis «actuariel», je songe à quelqu'un qui n'est peut-être pas très calé en matière de voitures, mais qui très au courant de l'histoire des pertes sur automobiles. Il faut quelqu'un qui puisse analyser les données correspondant au vécu des différentes entreprises dans différents cycles.

Il y a beaucoup de gens dans les cabinets de comptables qui font de l'analyse de risques. Ils viennent faire un examen de nos activités et nous disent si nos éléments résiduels ont été évalués comme il se doit. Ils ne savent pas grand-chose des ordinateurs ou des avions, mais ils en savent long sur la façon de réunir les données et d'en faire une analyse actuarielle pour déterminer ce qui s'est passé antérieurement.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez indirectement soulevé une question au sujet de la présence de compagnies non réglementées dans un secteur réglementé. Cependant, du point de vue politique publique, comment nous y prendre pour tenir compte des préoccupations du concessionnaire Ford à Saskatoon qui fait dans le crédit-bail automobile? Il traite avec quelqu'un qui accorde du crédit et qui maintient l'activité de son entreprise. Cependant, cette personne est également son compétiteur. Vous êtes un Américain et vous oeuvrez dans le secteur financier et vous savez donc qu'aux États-Unis le crédit-bail automobile est autorisé. Comment faire pour régler cette situation très épineuse dans une petite localité de la Saskatchewan ou dans une région rurale de l'Ontario où il n'y a nulle part d'autre où aller?

M. Banks: Personnellement, depuis que je suis chez Newcourt, j'ai eu des conversations avec trois des grosses banques canadiennes précisément sur la façon de faire cela, car les concessionnaires sont un énorme client cible pour les banques. Celles-ci veulent les concurrencer en un sens et, de l'autre, elles veulent leur fournir du financement. Il y a du financement de planification de base qui est une bonne chose pour eux et il y a le financement du crédit-bail.

Notre idée avait toujours été d'intervenir entre les deux et de définir un programme de services qui servirait très bien les concessionnaires. Cependant, ce n'était pas suffisamment productif pour nous sans travailler avec la banque.

Le sénateur Tkachuk: Pensez-vous que le problème serait réglé si Newcourt, ou des sociétés comme la vôtre, intervenaient dans les affaires de la banque?

M. Banks: Je ne dirais pas que c'est la seule façon de régler le problème, mais c'est une solution que nous avons choisi de poursuivre.

Le sénateur Tkachuk: Avez-vous des intérêts directs dans tout cela?

M. Banks: Nous en avons. Je ne dis pas cela nécessairement pour les banques, car celles-ci sont les concurrents des concessionnaires; elles offrent le même programme; elles ne les perçoivent également comme un client.

Senator Kroft: I should like to inquire a bit about the structure of your industry in Canada. I followed with fascination your success story and I congratulate you on it. You talked about your mega-relationships and also the striking fact of how many customers you have that do not fall in that mega category.

As you observed, we must also wear many hats in trying to focus on public policy here. Can you tell me briefly about the asset-based lending business in Canada? Who are the players are how competitive is the industry? What is your Canadian, U.S. or Canadian abroad mix? I am trying to get a sense of what we are looking at here.

Is this a marketplace that is as well served in Canada as it should be? I am sensitive to the fact that, not only is it important on the financial side, you are an important ally of a manufacturer in helping that manufacturer get his products to the marketplace.

Mr. Sadler: With respect to the structures of the Canadian industry, there is an organization called the Canadian Financing & Leasing Association, which can give you quite a number of details concerning the composition of the industry.

My last recollection of the membership in that organization is there were approximately 130 members and they comprise a variety of institutions; some of them directly bank-owned; some of them independently operated, such as Newcourt; a number of them affiliated with manufacturing companies, GE Capital being a perfect example of that. Over the course of the last three years, the membership in that organization has gone from just over 100 to approximately 130. There has been an increased level of participation in the sector.

At the same time, there has been a degree of consolidation. It is a very different type of industry from the banking industry, in that the ease of entry and exit to the industry is quite fluid. From that point of view, it is a good breeding ground for new organizations offering incremental credit to the commercial and corporate finance market.

Senator Kroft: What percentage of the business in Canada would you think?

Mr. Sadler: Of our total business?

Senator Kroft: No. The percentage of business the banks would now have in Canada in asset-based lending.

Mr. Sadler: The statistics that I have with me relate to all of North America. I would have to go back and break all those down. In North America, you are dealing with a very diverse population of organizations.

We are the second largest institution in North America behind GE Capital. Just to put it in scale, in 1997 GE Capital had a volume of approximately \$21 billion, in U.S. dollars, \$21 billion in new loans that they were originating. In 1997, Newcourt had \$11.8 billion.

Le sénateur Kroft: J'aimerais vous interroger un petit peu au sujet de la structure de votre secteur au Canada. J'ai suivi avec fascination l'histoire de votre réussite et je vous en félicite. Vous avez parlé de vos mégarelations ainsi que du nombre étonnant de clients que vous avez et qui ne relèvent pas de cette mégacatégorie.

Comme vous l'avez souligné, nous aussi nous devons porter de nombreux chapeaux dans le cadre de notre examen de la politique publique. Pouvez-vous me renseigner brièvement au sujet du secteur du financement reposant sur l'actif ici au Canada? Qui sont les joueurs et dans quelle mesure le secteur est-il concurrentiel? Quel est votre mélange canadien, américain ou autre? J'essaie de cerner ce dont il est question ici.

Est-ce un marché qui est aussi bien servi au Canada qu'il devrait l'être? Je suis sensible au fait que non seulement vous êtes importants du côté financier, mais vous êtes également un important allié du fabricant, car vous l'aidez à amener ses produits sur le marché.

M. Sadler: En ce qui concerne les structures du secteur canadien, il y a une organisation appelée la Canadian Financing & Leasing Association, qui pourrait vous fournir pas mal de détails sur la composition du secteur.

Mon souvenir le plus récent est que l'organisation compte environ 130 membres et englobe toute une variété d'institutions, certaines appartenant directement à des banques, d'autres étant indépendantes, comme par exemple Newcourt, et certaines étant affiliées à des fabricants, la société GE Capital en étant un parfait exemple. Au cours des trois dernières années, le nombre de membres de cette organisation est passé d'un petit peu plus de 100 à environ 130. Il y a eu un accroissement de la participation au sein du secteur.

En même temps, il y a eu une certaine consolidation. Il s'agit d'un secteur qui est très différent du secteur bancaire, en ce sens que l'entrée et la sortie pour ce marché sont très fluides. De ce point de vue là, c'est un terrain très fertile pour la création de nouvelles organisations offrant du crédit différentiel au marché des prêts commerciaux et du crédit aux grandes entreprises.

Le sénateur Kroft: Quel serait selon vous le pourcentage d'activité au Canada?

M. Sadler: De notre activité totale?

Le sénateur Kroft: Non. Le pourcentage d'activité qu'auraient aujourd'hui les banques au Canada dans le domaine du financement reposant sur l'actif.

M. Sadler: Les statistiques que j'ai ici correspondent à toute l'Amérique du Nord. Il nous faudrait en faire une ventilation. En Amérique du Nord, c'est un groupe d'organisations très diversifié.

Nous sommes la deuxième plus grosse institution en Amérique du Nord après GE Capital. Pour vous donner une idée de l'échelle de grandeur, en 1997, la GE Capital avait un volume d'environ 21 milliards de dollars, en dollars US: 21 milliards de dollars, donc, en nouveaux prêts consentis. En 1997, le chiffre pour Newcourt était de 11,8 milliards de dollars.

That is the relative scale of the two major players in a total industry that represents about \$136 billion. Even GE Capital, given its size and its significant horsepower in that marketplace, is a large player, but it is not by any means the most important. It does not overwhelm the industry.

I would have to go back and run some numbers from the Canadian Financing & Leasing Association on how that breaks down in Canada.

With respect to the distribution of Newcourt's volumes, in 1998, we will see about 21 per cent of our total new business volume originating in Canada with approximately 68 per cent coming from the United States and the rest coming from other parts of the world.

Senator Kroft: I do not want to press you but, offhand, what would be the market share of the banks in the Canadian market? If you had to guess, give or take 10 per cent, I will give you a lot of latitude.

Mr. Sadler: I would not want to guess that. I think it would be imprudent of me to do so. I would be more comfortable going back and getting an actual number from the statistics of the CFLA.

Mr. Banks: You will find that, in certain products that we offer, the percentage domination by Canadian banks will be very high. In operating leases it is non-existent. We and our competitors enjoy the predominance of that. It is only in automotive that we come head to head. In inventory financing, they probably have 90 per cent of the total market.

Senator Kroft: When you are talking about operating, what are you talking about?

Mr. Banks: We own something; we lease it to you and we do the maintenance on it.

The Chairman: Mr. Sadler, did you want to make a comment?

Mr. Sadler: Mr. Chairman, I am sorry. I am trying to see if there is data that I can immediately put on the table. It does not precisely answer the question, but I can certainly leave it with the Chair.

The Chairman: Senators, our next witnesses are from the Canadian version of the CIA, which is the Canadian Institute of Actuaries. They always attract more attention when they use their acronym rather than their name.

Gentlemen, we are very pressed for time and you have written your brief with the usual density with which actuaries present information. The first point in your brief essentially deals with the need for banks to have a risk management officer of the order of chief actuary. As you know, this committee supported that suggestion in its 1992 report, and has argued the point at various times in respect to amendments to the Bank Act and the OSFI Act. I wanted to give you that background, since I know that some of you were not present at previous presentations. Since we are really quite pressed for time, will you highlight your main points

Voilà l'échelle relative des deux principaux joueurs dans ce secteur qui représente en tout environ 136 milliards de dollars. Même GE Capital, avec sa taille et sa puissance sur ce marché, est un gros joueur, mais il est loin d'être le plus important. Il n'écrase pas le secteur.

Il me faudrait retourner au bureau et jouer avec certains des chiffres de la Canadian Financing & Leasing Association pour déterminer quelle serait la ventilation au Canada.

En ce qui concerne la distribution des volumes de Newcourt, en 1998, environ 21 p. 100 de notre volume d'affaires total viendront du Canada, environ 68 p. 100 des États-Unis et le reste d'autres régions du monde.

Le sénateur Kroft: Je ne veux pas vous coincer, mais, a priori, quelle serait la part de marché des banques sur le marché canadien? Quelle serait votre estimation, plus ou moins 10 p. 100 — je vous donne beaucoup de marge?

M. Sadler: Je ne voudrais pas tenter de deviner cela. Je pense que ce serait imprudent de ma part. Je me sentrais plus à l'aise si je pouvais retourner à mon bureau et obtenir les chiffres réels puisés dans les statistiques compilées par la CFLA.

M. Banks: Vous trouverez que pour certains des produits que nous offrons le pourcentage de domination par les banques canadiennes sera très élevé. Du côté des baux d'exploitation, elle est presque inexistante. Nous autres et nos concurrents exerçons une prédominance dans ce secteur. C'est uniquement dans le secteur automobile que nous sommes nez à nez. Dans le financement d'inventaire, les banques ont sans doute 90 p. 100 du marché total.

Le sénateur Kroft: Lorsque vous parlez d'exploitation, de quoi s'agit-il en définitive?

M. Banks: Nous possédons quelque chose; nous vous le louons et nous en assurons l'entretien.

Le président: Monsieur Sadler, souhaitez-vous faire une observation?

M. Sadler: Excusez-moi, monsieur le président. J'essayais de voir s'il y a ici des données que je pourrais tout de suite déposer auprès de vous. Cela ne répond pas précisément à la question, mais je peux certainement vous fournir ceci.

Le président: Sénateurs, nos témoins suivants représentent l'Institut canadien des actuaires; en anglais, la CIA, soit la Canadian Institute of Actuaries. L'Institut attire beaucoup plus d'attention lorsqu'il utilise son sigle au lieu de son nom au long.

Messieurs, nous sommes très pressés par le temps et vous avez rédigé votre mémoire avec la concision habituelle des actuaires. Le premier point de votre mémoire traite essentiellement de la nécessité pour les banques d'avoir un responsable de la gestion du risque du rang d'actuaire en chef. Comme vous le savez, notre comité a souscrit à cette idée dans son rapport de 1992 et fait valoir cet argument à diverses reprises au sujet des modifications à la Loi sur les banques et à la Loi sur le BSIF. Je tenais à vous le signaler, car je sais que certains d'entre vous n'étaient pas présents lors des comparutions antérieures. Sachant que nous sommes

very quickly, in five or six minutes, and then we will be glad to ask you some questions.

Mr. Stuart Wason, President-Elect, Canadian Institute of Actuaries: Thank you very much for allowing us to attend the proceedings today. It is really a pleasure to offer the perspectives of the Canadian version of the CIA, as you say, the Canadian Institute of Actuaries, on the report of the task force on the future of the Canadian financial services sector.

With me today are Helene Pouliot, who is a member of our governing council, and Dr. Allan Brender, who participated in the task force that prepared our submission to you, and I believe also had an opportunity to spend some time with the MacKay task force itself.

In addition to our responsibilities for providing actuarial services to our clients, we all hold positions in the Canadian Institute of Actuaries, a self-regulating, professional organization that oversees more than 1,800 fully qualified actuaries currently practising in Canada.

I will give you a very short synopsis on what we do. As you mentioned, most members of this committee are well aware of our activity in light of the consideration of amendments to the Insurance Companies Act under Bill C-15 in 1996.

We are business professionals who apply our training in probability, risk theory, and statistics to problems of future financial uncertainty traditionally associated with insurance, annuities, pensions, or employee benefits. These are only some of the applications of our services.

I will give you a couple of examples to highlight the diversity of actuarial practice around the globe, and I would like to thank Newcourt very much for the comments a few moments ago.

For example, actuaries provide independent risk assessment to a variety of financial transactions, such as parties negotiating leases, both lessors and lessees, for big-ticket items such as transportation equipment.

With our aging workforce, there is a growing demand for actuarial skills in finance and risk management. Actuaries manage and lead the design and pricing of investment products, and are increasingly employed in the fast-growing area of portfolio management.

In England, an actuary sits on each of the committees overseeing the London Stock Exchange's six major index funds and we have been involved locally and abroad in designing guaranteed funds for stock exchanges.

The Canadian Institute of Actuaries demands the highest standards of personal integrity from its members, as defined in our guiding principles and rules of professional conduct. I have copies of those if you wish to see them.

réellement très pressés par le temps, pourriez-vous résumer très rapidement les principaux points de votre mémoire, en cinq ou six minutes, ensuite de quoi nous serons ravis de vous poser quelques questions.

M. Stuart Wason, président désigné, Institut canadien des actuaires: Merci beaucoup de nous autoriser à participer à vos délibérations aujourd'hui. C'est réellement un plaisir de vous faire part des vues de la «version canadienne de la CIA», comme vous dites, l'Institut canadien des actuaires, sur le rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien.

Je suis accompagné de Hélène Pouliot, qui est membre de notre conseil d'administration, et de M. Allan Brender, qui a siégé au groupe de travail qui a rédigé le mémoire que nous vous présentons et qui a également, je crois, comparu devant le groupe de travail MacKay lui-même.

En sus de la prestation de services actuariels à nos clients, nous sommes tous membres de l'Institut canadien des actuaires, une organisation professionnelle qui régleme et supervise plus de 1 800 actuaires accrédités exerçant actuellement au Canada.

Je vais vous décrire brièvement notre rôle. Comme vous l'avez mentionné, la plupart des membres de votre comité connaissent bien notre métier depuis que vous avez étudié, en 1996, les modifications à la Loi sur les sociétés d'assurances, soit le projet de loi C-15.

Nous sommes des professionnels qui appliquons notre formation dans le domaine des probabilités, de la théorie du risque et des statistiques à des problèmes d'incertitude financière future traditionnellement associés aux assurances, aux rentes, aux pensions ou aux prestations d'employés. Ce ne sont là que quelques-unes des applications de nos services.

Je vais vous donner quelques exemples pour illustrer la diversité de la pratique actuarielle dans le monde, et je tiens à remercier Newcourt des propos tenus il y a quelques instants.

Par exemple, les actuaires offrent une évaluation indépendante des risques à l'égard de diverses transactions financières, telles que les parties négociants des baux, c'est-à-dire tant les bailleurs que les locataires, pour des équipements de grand prix tels que du matériel de transport.

Du fait du vieillissement de la main-d'oeuvre, il y a une demande croissante pour le savoir-faire des actuaires en matière de financement et de gestion des risques. Les actuaires gèrent et façonnent la conception et la tarification de produits d'investissement et sont de plus en plus employés dans le domaine en expansion rapide qu'est la gestion de portefeuille.

En Angleterre, un actuaire siège à chacun des comités supervisant les six grands fonds indicels de la Bourse de Londres et nous avons participé localement et à l'étranger à la conception de fonds boursiers garantis.

L'Institut canadien des actuaires exige de ses membres la plus haute intégrité personnelle, telle que définie par nos principes directeurs et nos règles de conduite professionnelle. J'en ai ici des copies si vous souhaitez les voir.

Our members are supported by binding professional standards of practice, as well as an established professional discipline process. We take this very seriously, because a key aspect of what we do is safeguard the financial interests of the public we serve. Indeed, our first duty is to the public and is spelled out in the Insurance Companies Act, where we have legal responsibility for protecting consumer benefits promised by insurance companies, as well as in our obligations under pension legislation.

Let me turn to the task force report, where there are four aspects on which we would like to comment. Overall, the CIA is quite supportive of the main thrusts of the report.

The first aspect we want to comment on is the need to enhance and harmonize internal risk management, and to provide tools for effective corporate governance in banking and insurance in an increasingly convergent and consolidated financial services marketplace.

Senator Kirby, you alluded to that as the primary focus of our submission here today.

The second aspect is our support for an amended OSFI mandate to balance competition and innovation considerations with safety, and the need to move cautiously and with greater public consultation.

The third aspect of our submission today is our support for enhanced consumer protection. Actuaries are well equipped to offer opinions on the safety and soundness of an insurance company's major transactions and we recommend that this role be extended. We also support equity in the design of consumer compensation arrangements.

The fourth aspect is our support for a revised governance structure at OSFI that will equip it to deal with the extraordinary changes taking place in the sector.

I now turn to the first, and perhaps the most important, of our concerns, enhanced internal risk management.

Senator Kirby, you indicated that you have only five or six minutes?

The Chairman: Why don't you elaborate on the other four points, because you have discussed that previously, and as you know, we have been supportive of it. That is not a direct recommendation of MacKay in any event, so why not deal with the others.

Mr. Wason: The second aspect that we wish to bring to your attention is balancing competition and safety.

We were heartened by the emphasis on the need for new entrants into the Canadian financial services sector and the report's recognition of the need to balance that against the preservation of the sector's safety and soundness. We are pleased that the pendulum has not swung too far in the name of competition at the expense of safety.

Nos membres sont soutenus par des normes de pratique professionnelle contraignantes, ainsi que par un mécanisme disciplinaire en règle. La déontologie nous tient très à cœur, car un élément clé de notre rôle est de sauvegarder les intérêts financiers du public que nous servons. De fait, notre premier devoir est envers le public, comme le spécifie la Loi sur les sociétés d'assurances, qui nous fait obligation de protéger les prestations promises aux consommateurs par les compagnies d'assurances. Il en va de même des obligations que nous impose la législation sur les pensions.

Passons maintenant au rapport du groupe de travail, dont nous avons retenu quatre aspects. Dans l'ensemble, l'ICA souscrit aux grandes orientations du rapport.

Le premier aspect dont nous voulons traiter est la nécessité d'améliorer et d'harmoniser la gestion interne du risque et de fournir les outils d'une régie efficace des sociétés bancaires et d'assurances dans un marché des services financiers de plus en plus convergent et concentré.

Sénateur Kirby, vous avez isolé cet aspect comme le point focal de notre présentation d'aujourd'hui.

Le deuxième aspect est l'opportunité d'un nouveau mandat pour le BSIF, afin d'astreindre les considérations de concurrence et d'innovation à l'impératif de la sécurité, et la nécessité d'avancer avec prudence et après une plus grande concertation publique.

Le troisième élément que nous abordons dans notre mémoire est l'opportunité d'une meilleure protection du consommateur. Les actuaires sont bien équipés pour se prononcer sur la sécurité des transactions majeures d'une compagnie d'assurances et nous recommandons que ce rôle soit élargi. Nous pensons également que la conception des mécanismes d'indemnisation des consommateurs doit privilégier l'équité.

Le quatrième élément est notre appui à une refonte de la structure de régie du BSIF afin qu'il soit équipé pour affronter les changements extraordinaires qui interviennent dans le secteur.

Je vais maintenant passer à la première, et peut-être la plus importante, de nos préoccupations, une meilleure gestion interne du risque.

Sénateur Kirby, vous disiez ne disposer que de cinq ou six minutes?

Le président: Pourquoi ne traitez-vous pas des quatre autres points, puisque vous avez déjà de traité de celui-là et que, comme vous le savez, nous partageons votre avis. De toute façon, ce n'est pas là une recommandation directe du rapport MacKay, aussi je propose que vous vous attardiez plutôt sur les autres éléments.

M. Wason: Le deuxième aspect sur lequel nous voulons attirer votre attention est l'équilibre entre concurrence et sécurité.

Nous avons salué l'accent mis sur l'ouverture du secteur des services financiers canadiens à de nouveaux entrants et la reconnaissance dans le rapport de la nécessité de trouver le juste équilibre avec la préservation de la solvabilité du secteur. Nous sommes heureux de voir que le pendule n'a pas oscillé trop loin en faveur de la concurrence aux dépens de la sécurité.

Indeed, Mr. MacKay's explicit recognition of this issue, and the clarity of his comments to this committee earlier this month, must be borne in mind if the government accepts the recommendations on new entrants. The need for balance is all the more evident in these turbulent times around the world. Consumers should be made aware of this addition to OSFI's mandate so that they understand the dynamics of the regulator's decision making.

In light of our experience in providing advice on safety and soundness, we would be pleased to support the government in finding the right balance, and we see this as a natural extension of our current duties.

In developing the new mandate, we also encourage you to consider explicit reference to OSFI monitoring the cost impact and effectiveness of its regulations, not only to encourage new entrants, but also to encourage a vibrant, efficient sector on an ongoing basis. This too should be part of the balancing act in devising effective regulation for the next century.

On the third aspect, we propose enhancing consumer protection in major transactions, building on the opinions actuaries are required to provide in certain insurance company transactions.

Specifically, there are two areas where other types of financial institutions should adopt rules similar to those in the Insurance Companies Act. The opinion of an independent actuary is currently required whenever insurance companies amalgamate, demutualize, or transfer blocks of business. These opinions cover the security of policyholder benefits, and when participating policyholders are involved, their reasonable benefit expectations also.

In addition, the company actuary is required to offer annual fairness opinions on the distribution of policyholder dividends and the allocation of investment income and expenses to the participating funds. We believe the public would be better protected if an expert opinion were provided on the security of consumer funds and benefits whenever financial institutions merged or traded businesses.

We also strongly support greater equity in consumer protection plans, as we see no reason to treat insurance company products differently, based solely on the Act under which they were incorporated.

The last major aspect of our submission is a revised governance structure at OSFI, where we wholeheartedly support the introduction of a board of directors. We think this will improve governance at a time when the sector is going through enormous change.

Presumably, a key aspect of the board's functions will be to approve compensation policies. This is an important priority for

De fait, l'énoncé explicite de ce problème par M. MacKay et la clarté de ses propos devant votre comité au début du mois ne doivent pas être oubliés si le gouvernement accepte les recommandations relatives à l'ouverture du secteur. La nécessité d'un équilibre apparaît d'autant plus clairement en cette période de turbulences que traverse le monde. Il faudra expliquer au consommateur cet ajout au mandat du BSIF afin qu'il comprenne la dynamique de la prise de décisions de l'autorité réglementaire.

Étant donné notre expérience sur le plan de l'évaluation de la solvabilité, nous serions ravis d'aider le gouvernement à trouver le juste équilibre et nous y voyons un prolongement naturel de nos fonctions actuelles.

Au moment d'élaborer le nouveau mandat, nous vous encourageons également à spécifier que le BSIF doit vérifier l'impact de ses règlements sur les coûts et l'efficacité, non seulement afin d'encourager les nouveaux entrants mais aussi en vue de stimuler de manière continue le dynamisme et la vitalité du secteur. Cela aussi devrait faire partie de l'équilibre indispensable d'une réglementation efficace pour le prochain siècle.

Pour ce qui est du troisième élément, nous proposons de renforcer la protection du consommateur lors de transactions majeures, sur la base des opinions que les actuaires sont déjà tenus de fournir au sujet de certaines transactions de compagnies d'assurances.

Plus précisément, les autres institutions financières devraient adopter des règles similaires à celles prévues dans la Loi sur les sociétés d'assurances dans deux domaines. L'opinion d'un actuaire indépendant est actuellement exigée chaque fois que les sociétés d'assurances fusionnent, démutualisent ou transfèrent des blocs d'affaires. Ces opinions portent sur la sécurité des prestations des assurés et, lorsque des titulaires de police avec participation sont en cause, sur les bénéfices qu'ils peuvent raisonnablement escompter.

De plus, l'actuaire de la société doit présenter chaque année son opinion sur le caractère équitable de la répartition des participations aux titulaires et sur l'allocation des revenus et frais de placement aux fonds à participation. Nous pensons que le public serait mieux protégé s'il devenait obligatoire, chaque fois que des institutions fusionnent ou s'échangent des portefeuilles, qu'un rapport expert soit rédigé à l'égard de la sécurité des fonds et des prestations des consommateurs.

Nous sommes également fortement partisans d'une plus grande équité au niveau des régimes de protection des consommateurs, car nous ne voyons aucune raison de traiter différemment les produits des compagnies d'assurances sur la seule base de la loi en vertu de laquelle elles ont été établies.

Le dernier point majeur traité dans notre mémoire est une refonte de la structure de régie du BSIF, et nous appuyons de tout cœur la création d'un conseil d'administration. Nous pensons que cela améliorerait la régie à un moment où le secteur traverse une profonde mutation.

Une des fonctions importantes de ce conseil sera sans doute d'approuver les politiques en matière de rémunération. C'est là

the future, when we will be putting increasing pressure on our regulators to keep pace with an innovative, dynamic sector.

My colleagues and I would be pleased to elaborate on any of these points or respond to your questions. The Canadian Institute of Actuaries is committed to helping ensure the framework for the financial sector is dynamic, innovative, and safe, and we look forward to making our contribution in the coming months.

The Chairman: Thanks you, Mr. Wason. Before turning to my colleagues, I will ask two or three very quick questions.

On page 5 of your brief, I was surprised at the tentativeness of the statement that:

We advise proceeding with care and caution. Moreover, we believe that Canadians place great reliance on the security of their financial institutions and expect the government, through OSFI, to protect solvency. If OSFI's mandate and its policies change in the direction suggested by the Task Force, we believe the rationale for this change should be fully disclosed to and discussed with the public.

Are you saying that you do not think the mandate should be changed, which is how I read that? If that is not the case, I am stunned that actuaries have not taken that position.

Mr. Allan Brender, Member, Task Force on Insurance Legislation: Senator, although we said that we thought Mr. MacKay was very clear, in fact I find that whole area very unclear.

The task force says that there should be some blending of considerations of competition with safety and soundness, but it is difficult to understand the intentions.

The Chairman: In the absence of that, and I do not dispute at all what you said, why did you not just say you think it is a crazy idea? I think that is what you are diplomatically trying to tell me.

Mr. Brender: Our natural inclination is, as I am sure you are well aware, towards solvency and soundness above all, that being our tradition.

On the other hand, I have to tell you that when we look at, for example, the new, 1995 section of the OSFI mandate quoted in the text, although the words are reasonable, we are surprised that the legislation actually states that no amount of regulation can prevent failure. I think that goes against what many of our members, and a large part of the public, have historically believed.

I think that the words are perfectly reasonable, but that it is a surprise to the public to some extent.

The Chairman: Absolutely, but it does not mean it is not true.

Mr. Brender: I am very concerned about how far they are willing to go.

une priorité importante puisqu'à l'avenir l'autorité réglementaire sera soumise à une pression croissante face au rythme d'évolution d'un secteur innovant et dynamique.

Mes collègues et moi-même serons ravis de donner de plus amples précisions sur l'un ou l'autre de ces points ou de répondre à vos questions. L'Institut canadien des actuaires est résolu à contribuer à la mise en place d'un cadre dynamique, innovateur et sûr pour le secteur financier et nous sommes impatients d'apporter notre aide au cours des prochains mois.

Le président: Merci, monsieur Wason. Avant de donner la parole à mes collègues, j'aimerais poser deux ou trois courtes questions.

J'ai été surpris par la réserve que vous exprimez à la page 5 de votre mémoire où vous écrivez:

Il serait avisé de procéder avec soin et prudence. De plus, nous croyons que les Canadiens se fient énormément à la solidité de leurs institutions financières et s'attendent à ce que le gouvernement, par l'entremise du BSIF, en protège la solvabilité. Si le mandat et les politiques du BSIF s'orientent dans la direction que propose le groupe de travail, nous croyons que la raison d'être de ce changement devrait être pleinement divulguée dans le cadre d'un débat public.

Dites-vous que vous ne pensez pas qu'il faille changer le mandat, ce qui est mon interprétation de ce passage? Si ce n'est pas le cas, je suis sidéré que les actuaires n'aient pas adopté cette position.

M. Allan Brender, membre, Groupe de travail sur la législation relative aux assurances: Sénateur, bien que nous ayons dit que M. MacKay a été très clair à ce sujet, je trouve que tout le domaine est très peu clair.

Le groupe de travail dit qu'il faut équilibrer les considérations de concurrence par celles de sécurité et de solvabilité, mais il est difficile de saisir les intentions.

Le président: En l'absence de cette clarté, et je ne conteste pas du tout ce que vous dites, pourquoi ne dites-vous pas simplement que c'est une idée folle? Il me semble que c'est ce que vous essayez de me faire comprendre diplomatiquement.

M. Brender: Notre inclination naturelle, comme vous n'en doutez pas, va vers la solvabilité et la solidité par-dessus tout, cela étant notre tradition.

En revanche, je dois vous dire que lorsque nous voyons, par exemple, le nouvel article du mandat du BSIF adopté en 1995 et cité dans le texte, nous sommes surpris que la loi affirme carrément qu'un règlement, aussi serré soit-il, ne peut empêcher une banqueroute, même si c'est un énoncé parfaitement raisonnable. Je pense que cela va à l'encontre de ce que nombre de nos membres et une grande partie du public ont toujours cru.

Je pense que l'énoncé est parfaitement raisonnable, mais que c'est quelque peu une surprise pour le public.

Le président: Absolument, mais cela ne signifie pas que c'est faux.

M. Brender: Je me demande avec inquiétude jusqu'où ils sont prêts à aller.

The Chairman: I will try once more to get you to answer yes or a no. Am I correct in reading your statement to say that you do not think the OSFI mandate should be broadened beyond safety and soundness?

Mr. Brender: Not much. You are correct.

The Chairman: I am very close to a no. I will try a second question on page 6.

Is it correct that participating policyholder funds disappear following demutualization, or do they continue to exist in stock companies that participate in segregated policyholder funds?

Mr. Brender: They will continue to be participating funds. The industry's proposals would involve taking most of the surplus from those funds and distributing it to shareholders, but that seems reasonable in the context that initially, the shareholders and the participating policyholders are the same.

The Chairman: For the record, your first complete paragraph on page 6 then states:

Recommendation 25 of the Task Force states that there should be no restrictions on corporate structures available to financial institutions unless required by safety and soundness considerations.

In light of the participating policy fund problem, would you like to add, "unless required by safety, soundness, or considerations of fairness"?

Mr. Brender: That is right.

The Chairman: I understand your intent and I have no problem with it. However, I have a big problem with the wording and I encourage you to think about an alternative.

Everybody uses the terms "fairness" and "level playing field" in making a case before this committee, but we have discovered that those are absolutely in the eyes of the beholder. We have people come before us and argue that something is a level playing field, and the next witness argues exactly the opposite.

We have the same difficulty with "fairness," and I have no idea how the law would interpret that. You do not need to do this now, and I understand exactly what you are trying to achieve and have no problem with it, but you must give me a less ambiguous wording. I have to tell you that if we were to adopt your words, every person who did not want a change in structure would come and argue it was unfair.

Mr. Brender: You want us to actually give you a wording?

The Chairman: Yes, if you can, and in the next week or so. Senators, those were my two questions.

This committee is already on record as supporting the creation of a board of directors for OSFI, before it was recommended by the task force.

Le président: Je vais essayer encore une fois de vous extorquer un oui ou un non. Ai-je raison de penser, en lisant votre énoncé, que vous ne pensez pas qu'il faille élargir le mandat du BSIF au-delà des considérations de sécurité et de solvabilité?

M. Brender: Pas beaucoup. Vous avez raison.

Le président: Je suis très proche d'un non. Je vais essayer une deuxième question, sur la page 6.

Est-il exact que les fonds de souscripteurs avec participation disparaissent après une démutualisation, ou bien continuent-ils d'exister au sein des sociétés par actions qui participent à des fonds de souscripteurs distincts?

M. Brender: Ils resteront des fonds de participation. Les propositions de l'industrie consistent à prendre la plupart des excédents de ces fonds et de les distribuer aux actionnaires, mais cela semble raisonnable en ce sens qu'initialement les actionnaires et les souscripteurs participants sont les mêmes.

Le président: Pour que les choses soient claires, votre premier paragraphe à la page 6 dit:

La recommandation 25 du groupe de travail précise qu'il ne devrait y avoir aucune restriction aux structures d'organisation choisies par les institutions financières, sauf dans la mesure où la solidité et la stabilité du système financier le justifient.

Étant donné le problème des fonds de souscripteurs avec participation, aimeriez-vous ajouter «sauf dans la mesure où la solidité et la stabilité du système financier et les considérations d'équité le justifient»?

M. Brender: C'est juste.

Le président: Je comprends votre intention et je n'y objecte pas. Cependant, j'ai un gros problème d'ordre sémantique et je vous encourage à trouver une autre formulation.

Chacun utilise le terme «équité» et «terrain de jeu égal» dans son argumentation devant notre comité, mais nous avons pu constater à quel point ces notions sont subjectives. Des gens viennent nous voir et disent que telle chose représente un terrain de jeu égal et le témoin suivant affirme exactement le contraire.

Nous avons la même difficulté avec le terme «équité», et je n'ai nulle idée de la manière dont la loi interpréterait cela. Vous n'avez pas besoin de le faire maintenant, et je saisis exactement ce que vous visez et je n'ai rien contre, mais vous devez me donner un libellé moins ambigu. Je dois vous dire que si nous adoptions le vôtre, toute personne ne désirant pas une modification de structure viendrait prétendre qu'elle est inéquitable.

M. Brender: Vous nous demandez de vous soumettre un libellé?

Le président: Oui, si vous le pouvez, et d'ici huit jours à peu près. Sénateurs, c'était là mes deux questions.

Le comité s'est déjà prononcé en faveur de la création d'un conseil d'administration pour le BSIF, avant même que le groupe de travail ne le recommande.

We have also previously come out in favour of your first issue, which is the major part of your report, and on which I persuaded you not to make a statement.

Senator Kroft: Yesterday, I asked representatives of OSFI about the availability of resources to meet the demands of the changing world, and I got a "we are doing our best" kind of answer. I think Mr. Palmer said that they had raised the level at the lower end, but had yet come to grips with the upper end, and were supplementing their resources with people in the mature stage of their careers.

I did not hear a resounding "Yes, we have everything we need to do the job. Do not worry." I put that thought aside, but since you have gone to the trouble of making an observation, how big a red flag are you waving here?

Mr. Wason: I think it is a fairly important issue from a number of perspectives. International developments are overwhelming all of us. The trend to uniformity and convergence is not just a national issue, but is really international in focus. I think the regulators are scrambling to keep up with their colleagues in other countries as well and that is a challenge for them.

With the rapid changes in technology, I believe the regulator has to look at new ways of relying on the professions that are active in financial institutions. That reliance mode is a new and challenging style of supervision for them, and it is also a professional challenge for us.

Mr. Brender: I can be a little more specific, because I have spent some time at OSFI, and have also talked to them occasionally about employment.

The passage in 1992 of legislation establishing the appointed actuary coincided with the departure from OSFI of its greatest actuarial talent. I suspect that when OSFI is continually saying that they are in a reliance mode, they actually are in need of employees who are the peers of the people they are dealing with.

What I have in mind is the government actuary department in the United Kingdom, where there are really prominent people on staff who were often actuaries in industry and were then attracted to the government service.

The problem with OSFI has always been Treasury Board and the pay scales. Market salaries for experienced actuaries are above the deputy minister level in many cases, and OSFI cannot match them, although I think that they really need to attract that kind of staff. I can tell you that due to several recent mergers, there are a lot of experienced and qualified people around today who are unemployed. Those people are available, but OSFI is unable to pay the requisite salaries. I have talked to the senior people at OSFI about that.

It seems to me that the establishment of a board would give them the independence to set salaries, and the bottom line is that OSFI's expenses are paid by the industry.

Nous nous sommes également déjà prononcés en faveur de votre première demande, qui occupe la plus grande partie de votre mémoire, et sur laquelle je vous ai persuadé de ne pas vous attarder.

Le sénateur Kroft: J'ai demandé hier aux représentants du BSIF s'ils disposaient de ressources suffisantes pour répondre aux exigences d'un monde en mutation, et ils nous ont donné une réponse du genre «nous faisons de notre mieux». Je crois que M. Palmer a dit qu'ils avaient amélioré les qualifications aux niveaux hiérarchiques inférieurs, mais pas encore aux niveaux supérieurs, et qu'ils complétaient leurs ressources en faisant appel à du personnel d'âge mûr.

Je n'ai pas entendu un retentissant «Oui, nous avons tout ce qu'il faut pour faire le travail, ne vous inquiétez pas». J'en ai pris mentalement note, mais puisque vous avez pris la peine de tirer le signal d'alarme, quelle est l'ampleur de ce problème?

M. Wason: Je pense que c'est un problème relativement important à divers égards. Nous sommes tous pris de court par les développements internationaux. La tendance à l'uniformisation et à la convergence n'est pas seulement un phénomène national, mais réellement international. Je pense que les autorités réglementaires se bousculent pour essayer de rester au niveau de leurs collègues à l'étranger, et la tâche est difficile.

Face à la rapidité des changements technologiques, je pense que l'autorité réglementaire doit trouver de nouvelles façons de faire intervenir les professions actives dans les institutions financières. C'est là un mode de surveillance nouveau qui bouscule les habitudes, et c'est également pour nous un défi professionnel.

M. Brender: Je peux donner une réponse un peu plus spécifique car j'ai travaillé quelque temps au BSIF et je leur ai également parlé à l'occasion des conditions d'emploi.

L'adoption de la Loi de 1992 établissant le poste d'actuaire désigné a coïncidé avec le départ du meilleur actuaire du BSIF. J'ai l'impression que lorsque le BSIF ne cesse de dire qu'il se fie à la profession actuarielle, il a en fait besoin d'employés qui soient les pairs des gens avec qui il traite.

Je songe au département actuariel du gouvernement britannique, qui emploie des actuaires éminents venant souvent du secteur privé.

Le problème du BSIF a toujours été le Conseil du Trésor et ses échelles salariales. Les actuaires expérimentés commandent souvent sur le marché des salaires supérieurs à ceux du niveau de sous-ministre et le BSIF ne peut les égarer, alors qu'il aurait réellement besoin d'attirer du personnel de cette qualité. Je peux vous dire que suite aux fusions récentes, il y a aujourd'hui pas mal d'actuaires qualifiés et expérimentés sans travail. Ces gens sont disponibles, mais le BSIF est dans l'incapacité de leur payer les salaires voulus. J'en ai parlé à des responsables du BSIF.

Il me semble que la création d'un conseil d'administration lui donnerait l'indépendance requise pour fixer les salaires, sachant qu'en fin de compte les frais du BSIF sont couverts par l'industrie.

Correctly or not, I have felt there is a good consensus within the industry that they would be willing to pay a relatively small increment in their fees for better regulation. I think that this reliance mode calls for higher qualifications and experience among the staff who are dealing with the institutions and they have to be able to attract it.

Senator Kroft: I have been searching for a clear statement on that and I appreciate your comments.

The Chairman: Just for the record, let me add a piece of information. As you may have seen in the report on international regulation that this committee tabled a month or six weeks ago, we made very strongly, exactly the point that Senator Kroft was just raising, precisely because good regulators are an important element of good regulation. It is my understanding, and I assume this is public, that in fact Treasury Board has given OSFI some form of special dispensation that will allow them to operate outside the rules precisely to deal with this issue.

We found that in the U.K. and the U.S., the regulator was effectively becoming a graduate school for a variety of people who would spend two to five years there, then immediately triple their salaries by going into financial institutions. By the way, this was not just the case with actuaries, but all kinds of people. Clearly, you cannot have a situation in which individuals doing on-the-ground regulation are effectively trainees.

So we have urged that kind of dispensation, and although I am not sure exactly what form it takes, it is our understanding that there is a lot more latitude now. They cannot pay full market salaries, but they are much closer than previously. It is a huge problem.

Correct me if I am wrong, gentlemen, but I think it was the New York Fed that told us that they would hire the best and the brightest right out of either law school or MBA school, and keep them for three years. After that, they moved to somewhere on Wall Street that tripled their salary, and they effectively used the New York Fed for their CV, frankly, gaining valuable experience.

You have identified a very real problem, and I agree, by the way, that an outside board would help to put pressure on government if that became an issue. Since it is not funded out of tax dollars anyway, it seems to me that that ought to be an issue a board could settle.

Senator Meighen: On that topic, as you know, in the legal business it is certainly considered a very good thing for somebody interested in tax work to spend some time at Revenue Canada. Does that help in the actuarial business?

Mr. Brender: No.

Senator Meighen: I do not mean working at Revenue Canada necessarily.

J'ai l'impression, à tort ou à raison, que l'industrie ne serait pas opposée à une certaine majoration de ses redevances en échange d'une meilleure réglementation. Je pense que cette redistribution des rôles exige de meilleures qualifications et davantage d'expérience chez le personnel qui traite avec les institutions, et le BSIF doit pouvoir l'attirer.

Le sénateur Kroft: Je recherchais un exposé clair du problème et je vous remercie de cette réponse.

Le président: Permettez-moi d'ajouter un élément d'information, pour que les choses soient claires. Vous avez peut-être vu dans le rapport sur la réglementation internationale que notre comité a déposé il y a quatre ou six semaines, que nous avons fait valoir avec force exactement le point que le sénateur Kroft vient de soulever, précisément parce que la qualité du personnel est un élément important d'une bonne réglementation. Je crois savoir, et je suppose que cela a été annoncé, que le Conseil du Trésor a donné au BSIF une dispense spéciale l'autorisant à déroger aux règles salariales, précisément pour régler ce problème.

Nous avons constaté qu'aux États-Unis et au Royaume-Uni, l'autorité réglementaire devenait à toutes fins pratiques une école de formation pour divers spécialistes qui y passaient de deux à cinq ans, et qui triplaient immédiatement leur salaire en rejoignant le secteur privé. Ce n'était pas seulement le cas des actuaires, mais de toutes sortes de spécialistes. On ne peut évidemment pas tolérer une situation où ceux qui assurent la réglementation sur le terrain sont, à toutes fins pratiques, des stagiaires.

Nous avons donc réclamé ce genre de dispense et, sans savoir exactement quelle forme elle revêt, nous croyons savoir qu'il y a beaucoup plus de latitude aujourd'hui. Ils ne peuvent toujours pas payer des salaires aussi élevés que le secteur privé, mais ils sont beaucoup plus proches qu'auparavant. C'est un énorme problème.

Rectifiez si je me trompe, messieurs, mais je crois savoir que c'était la Federal Reserve de New York qui nous a dit qu'ils engageaient les meilleurs éléments à la sortie des facultés de droit ou de commerce, mais ne les gardaient que trois ans. Ensuite, ces employés se faisaient embaucher quelque part sur Wall Street en triplant leur salaire, et utilisaient le Federal Reserve de New York pour étoffer leur CV, acquérir une expérience précieuse.

Vous avez mis le doigt sur un problème très réel, et je pense comme vous, d'ailleurs, qu'un conseil d'administration externe contribuerait à faire pression sur le gouvernement si jamais il se posait de nouveau. Étant donné que ce n'est pas l'argent du contribuable qui couvre ces salaires, il me semble que c'est un problème qu'un conseil d'administration devrait pouvoir régler.

Le sénateur Meighen: À ce sujet, comme vous le savez, dans le domaine juridique on considère certainement comme un bon point que quelqu'un intéressé par le travail fiscal passe quelque temps à Revenu Canada. Est-ce également un atout dans le domaine actuariel?

Mr. Brender: Non.

Le sénateur Meighen: Je ne parle pas nécessairement d'un passage à Revenu Canada.

Mr. Brender: People do not go to OSFI for training and then go to work in the industry.

Senator Meighen: Do you happen to know whether it pertains to the accounting field?

Mr. Brender: I do not think so, although I will tell you it did for me.

Senator Meighen: If you were running an actuarial firm, would you see any benefit to having a young person spend three years at OSFI?

Mr. Brender: It is useful to have somebody who understands how they think.

Mr. Wason: If the pay scale issue was settled, then I think it would be of immense benefit.

Senator Meighen: The pay scale surely has more importance at the upper end. It does not really matter at the lower end, where you will still attract people. If it is a good experience, you will get ambitious people going there and you will have intelligent heads of accounting in actuarial firms wanting them to go there, will you not?

Mr. Wason: It would be a very good experience if they could be attracted.

Senator Meighen: If you were 22, would you not go there at a low salary if it were the best experience?

The Chairman: You cannot be a 22-year-old actuary. That is the problem. It takes a long time to qualify.

Senator Meighen: Or an accountant.

Mr. Wason: I think that in the view of new entrants out of university, the more exciting work still occurs within insurance companies, or within a consulting practice, which is unfortunate, because we would like some of them to be attracted to the regulatory sector.

Ms Pouliot, Councillor, Canadian Institute of Actuaries: I will just add that there is a creativity aspect that perhaps is lacking right now in regulatory work. Young people wanting to get into more creative and innovative work like to do so with the insurance companies or consulting firms.

The Chairman: Thank you very much for coming.

Senators, our next witness is Mr. Glenn Agro, who is a partner with BDO Dunwoody Chartered Accountants. A two-page brief from Mr. Agro is available.

Please take us through your brief and then we will ask you a couple of questions.

Are you in the Toronto office?

Mr. Glenn C. Agro, Senior Partner, BDO Dunwoody Chartered Accountants: Actually, I am in the Mississauga office.

The Chairman: To those of us not from Toronto, that is Toronto.

M. Brender: Les gens ne vont pas suivre une formation chez le BSIF avant d'aller travailler dans le secteur privé.

Le sénateur Meighen: Savez-vous si c'est le cas dans la profession comptable?

M. Brender: Je ne pense pas, mais je peux vous dire que cela a été mon cas.

Le sénateur Meighen: Si vous étiez à la tête d'un cabinet actuariel, verriez-vous un avantage à ce qu'un jeune passe trois ans au BSIF?

M. Brender: Il est utile d'avoir quelqu'un qui sache comment on y raisonne.

M. Wason: Si le problème salarial était réglé, alors je pense que ce serait un avantage immense.

Le sénateur Meighen: L'échelle salariale revêt certainement une plus grande importance aux échelons supérieurs. C'est moins un problème dans les échelons inférieurs, où vous attirerez quand même des gens. Si l'expérience est précieuse, on aura des gens ambitieux voulant y aller et des chefs comptables intelligents dans les cabinets actuariels qui souhaiteront qu'ils le fassent, n'est-ce pas?

M. Wason: Ce serait une très bonne expérience, si les salaires sont attrayants.

Le sénateur Meighen: Si vous aviez 22 ans, n'iriez-vous pas même pour un faible salaire, si vous y trouvez la meilleure expérience?

Le président: Vous ne pouvez être actuaire à 22 ans. C'est là le problème. Il faut de longues études pour le devenir.

Le sénateur Meighen: Ou un comptable.

M. Wason: Je pense qu'aux yeux des nouveaux diplômés universitaires, le travail le plus intéressant se fait toujours dans les compagnies d'assurances, ou des cabinets d'experts-conseils, ce qui est regrettable car nous aimerions que certains se laissent attirer par le secteur réglementaire.

Mme Hélène Pouliot, conseillère, Institut canadien des actuaires: J'ajouterais seulement qu'il y a un élément de créativité qui est peut-être aujourd'hui absent du travail réglementaire. Les jeunes qui cherchent un travail plus créatif et innovateur se tournent plutôt vers les compagnies d'assurances ou les cabinets privés.

Le président: Merci beaucoup d'être venus.

Sénateurs, notre prochain témoin est M. Glenn Agro, qui est associé chez BDO Dunwoody Comptables agréés. Il nous a remis un mémoire de deux pages.

Veuillez nous présenter votre mémoire et nous vous poserons ensuite quelques questions.

Travaillez-vous dans le bureau de Toronto?

M. Glenn C. Agro, associé principal, BDO Dunwoody Comptables agréés: En fait, je suis dans le bureau de Mississauga.

Le président: Pour ceux d'entre nous qui ne sont pas de Toronto, c'est la même chose.

Mr. Agro: I thank you for giving me this opportunity, and clearly I understand the time constraints we are under and we will address you with that in mind.

I am an FCA and a senior partner in the firm of BDO Dunwoody Chartered Accountants, which is a member of BDO International, the seventh largest accounting firm in the world.

Our client base is focused on owner-managed, family-owned entrepreneurial business, which is the heart of the Canadian economy.

I personally spend more than half of my time assisting clients with their financing needs and we consider ourselves the pre-eminent firm in Canada in servicing this market. We believe in a free market environment and want to ensure that our clients prosper in that environment.

Our firm, like many others, is the result of mergers undertaken to better serve the clients, partners and stakeholders, and we see the positive results of the proposed mergers within the Canadian banking industry as outweighing any potential negative consequences. The backbone of our economy is entrepreneurial business and globalization will be the key to success for many of our clients.

We need to be able to take advantage of the opportunities presented by the North American Free Trade Agreement and other multilateral trade agreements that may be negotiated in the future. Certainly, one positive result of bank mergers would be the creation of a stronger global presence that is especially important to clients of the size with which we deal, since it will make it easier for them to grow and expand past our borders. Large, multinational firms will also benefit but are likely less in need of the help because of their size.

The principal negative concern is that fewer banks may mean reduced access to financing, but our experience indicates there will be sufficient alternative sources available. If a transaction is bankable, the money is and will be available. If the transaction is not bankable, it will be difficult, but that is not a change from the current environment. Certainly, the venture capital market that now exists, along with the substantial leasing industry, assists companies in accessing non-traditional financing for what would otherwise be non-bankable transactions.

I spend a lot of time on a daily basis representing clients, dealing with their bankers, and negotiating on their behalf to help save or expand their businesses. Currently, it is very difficult for most Canadian businesses to grow beyond our borders into the U.S. or international markets and have access to a transportable banking process. If a client or business wants to finance growth and export into those markets, the receivables are not worth the same as they are in a Canadian environment. We put restrictions on them, through the banking environment, that choke off their ability to compete globally, and we need to assess that. We need a banking environment that will allow our Canadian entrepreneurs the strength and the ability to grow beyond our borders.

M. Agro: Je vous remercie de votre invitation et j'ai conscience de vos contraintes de temps et j'en tiendrai compte.

Je suis FCA et partenaire principal du cabinet BDO Dunwoody Comptables agréés, qui est membre de BDO International, la septième plus grande firme comptable du monde.

Notre clientèle est principalement composée d'entreprises familiales gérées par leur propriétaire, soit le noyau de l'économie canadienne.

Je passe personnellement plus de la moitié de mon temps à aider les clients à résoudre leurs problèmes de financement et nous nous considérons comme la première firme canadienne sur ce marché. Nous sommes partisans de la libre entreprise et voulons aider nos clients à prospérer dans cet environnement.

Notre cabinet, comme beaucoup, est l'aboutissement de fusions réalisées dans le but de mieux servir les clients, les associés et parties prenantes et nous considérons que les résultats positifs des fusions proposées dans le secteur bancaire canadien l'emportent sur tout inconvénient potentiel. L'esprit d'entreprise est le moteur de notre économie et la mondialisation sera la clé du succès pour nombre de nos clients.

Nous devons être en mesure de saisir les opportunités offertes par l'Accord de libre-échange nord-américain et les autres accords commerciaux multilatéraux qui pourront être négociés à l'avenir. Un des résultats positifs des fusions bancaires serait certainement une plus grande présence mondiale, ce qui est particulièrement important pour les entreprises de la taille de celles qui forment notre clientèle, puisque cela faciliterait leur implantation et leur expansion à l'étranger. Les grosses sociétés multinationales en bénéficieront également mais leur taille fait qu'elles ont moins besoin de cette aide.

Le principal inconvénient potentiel est qu'un nombre de banques moindre pourrait entraîner un accès réduit au crédit, mais notre expérience indique qu'il y aura un nombre suffisant de sources de remplacement. Si une transaction est escomptable, le crédit pourra être et sera trouvé. Si la transaction n'est pas escomptable, ce sera difficile, mais ce ne sera pas un changement par rapport à aujourd'hui. Le marché des capitaux-risque qui existe aujourd'hui, de même que l'importante industrie du crédit-bail, aide certainement les entreprises à trouver du crédit non traditionnel pour ce qui serait autrement des transactions non escomptables.

Je passe beaucoup de temps chaque jour à représenter des clients, à traiter avec leurs banquiers et à négocier en leur nom pour les aider à sauver ou développer leur entreprise. Il est actuellement très difficile pour la plupart des entreprises canadiennes de s'étendre au-delà de nos frontières sur le marché américain ou international et d'avoir accès à des mécanismes bancaires transportables. Si un client ou une entreprise veut financer son expansion ou l'exportation dans ces marchés, les comptes créditeurs ne valent pas la même chose que dans un environnement canadien. L'environnement bancaire représente une entrave qui étouffe leur compétitivité à l'échelle mondiale et il faut en tenir compte. Nous avons besoin d'un environnement

Senator Meighen: Welcome, Mr. Agro. You will know, of course, from dealing with the public and reading the newspapers, that your point of view is not universally shared.

Mr. Agro: Correct.

Senator Meighen: This is probably a gross over-exaggeration, but it seems that if someone is in the financial business in some capacity, he is likely to be more sympathetic to so-called "bank mergers" than someone who is not. I do not know if my fellow senators would agree with me on that. People who are not in that business, as well as some who are, seem very concerned with two issues. One is that they are not presently being properly serviced, and that if the mergers go ahead, they will be even less well serviced. What is your response to that?

Mr. Agro: On the definition of service, clearly I believe we do have a competitive banking environment. In the market that we deal with, companies are borrowing a half a million to \$5 million or \$10 million. These are not usually \$100 million deals.

If it is a bankable transaction, there will be plenty of banks eager to finance it. Yes, I see transactions that get turned down, and that people are upset about because they think that they are bankable transactions, within the parameters of a common sense situation.

I am not sure if it would be a foreign or a Canadian bank, but there are banks that are willing to finance those transactions. We do not want to see a system that is designed to meet the needs and fears of people who do not necessarily have a solid banking transaction to offer at the expense of the stronger Canadian companies.

Senator Meighen: Forgive me, but I am not a banker or an accountant. When you refer to non-bankable transactions, does that simply mean that the risk level is too high for the banker's appetite?

Mr. Agro: That is traditionally the case. Requirements within the banking environment indicate historically that business failures occur when there is over-trading or the equity level in the business is not sufficient.

There are variances among banks and their credit committees as to what level of risk they are willing to accept, and clearly some banks will accept a higher one than others. However, there are historical parameters within which most companies fit.

When businesses get into high growth, when they get into other areas, then we have to take them into our venture capital markets and our other markets, and ensure that financing is accessible, and/or abandon the balance sheet or leasing environments, and arrange non-traditional financing. Those options are available.

bancaire qui permette à nos entrepreneurs canadiens de se développer au-delà de nos frontières.

Le sénateur Meighen: Bienvenue, monsieur Agro. Vous savez, bien entendu, d'après vos relations avec le public et la lecture des journaux, que votre point de vue n'est pas universellement partagé.

M. Agro: C'est juste.

Le sénateur Meighen: C'est probablement une schématisation excessive, mais il semble que quiconque travaille dans le domaine financier, en quelque capacité que ce soit, sera plus susceptible de voir d'un bon oeil les fusions bancaires que quelqu'un d'autre. Je ne sais pas si mes collègues sénateurs partagent mon avis. Les gens qui ne travaillent pas dans ce secteur et même certains qui le font, semblent très préoccupés par deux problèmes. L'un est qu'ils ne reçoivent pas actuellement de service adéquat et que, si les fusions se font, le service sera encore moins bon. Que répondez-vous à cela?

M. Agro: Pour ce qui est du service, je suis convaincu que nous avons un environnement bancaire concurrentiel. Nos clients sont des entreprises qui empruntent entre un demi-million et cinq ou dix millions de dollars. Ce ne sont pas habituellement des crédits de 100 millions de dollars.

Si une transaction est escomptable, quantité de banques se bousculent pour la financer. Oui, je vois des refus de crédit et les gens sont fâchés parce qu'ils trouvent que ce sont des transactions escomptables, dans les paramètres du bon sens.

Que ce soit une banque étrangère ou canadienne, il y a des banques prêtes à financer ces transactions. Il ne faudrait pas ériger un système conçu pour répondre aux besoins et aux peurs de gens qui n'ont pas nécessairement une transaction solide à offrir, aux dépens des entreprises canadiennes plus fortes.

Le sénateur Meighen: Pardonnez-moi, mais je ne suis ni banquier ni comptable. Lorsque vous parlez de transactions non escomptables, cela signifie-t-il simplement que le niveau de risque est trop grand pour l'appétit du banquier?

M. Agro: C'est habituellement le cas. Les exigences dans l'environnement bancaire signifient historiquement que les défaillances d'entreprises surviennent lorsqu'il y a trop de transactions ou que le niveau des avoirs propres dans l'entreprise est insuffisant.

Il y a des variations selon les banques et leurs comités de crédit quant au niveau de risque qu'elles sont prêtes à accepter, et certaines banques vont évidemment en accepter plus que d'autres. Cependant, il y a des paramètres historiques auxquels se conforment la plupart des entreprises.

Lorsque les entreprises sont en forte expansion, lorsqu'elles s'étendent dans d'autres secteurs d'activités, elles doivent s'adresser aux marchés des capitaux-risques et à d'autres sources de capitaux et rechercher du crédit et/ou abandonner le financement sur bilan ou le crédit-bail et négocier un financement non traditionnel. Ces options existent.

The risk parameters within the banking environment are still there, and I do not think they will disappear, no matter what we do. The banks are saying that credit is available if the transaction is sound, so the complaints tend to come from proponents of ideas that need more equity on the table or that do not justify the risk. These people then go to the venture markets, and it is still not easy because they do not have a bankable transaction.

We are concerned about the companies that are moving outside of our borders, since the receivables that are worth 75 cents on the dollar in Canada to a bank, are only worth 60 cents on the dollar if they are American. That is one of the problems we have run into.

Senator Meighen: We have heard from the small-business sector that they really want access to capital, and that they are prepared to pay a price, but they question the bank's appetite for risk and their willingness to price for it.

We asked a number of bankers about that, and while I cannot speak for my committee colleagues, the best answer I heard was that if loans were priced for risk, and the loan was in default, there would be a public relations disaster.

They suggested that in some instances, American banks, both within the U.S., and, by implication, here, if they were to enter our market, would be more inclined to price for risk and that that would supposedly solve the problem.

Do you see this as a problem, and if so, do you have any better or other explanation as to why banks are not prepared to lend at a higher rate on a more risky venture?

Mr. Agro: Certainly I see the banks lending at higher risk levels, and the American counterparts are willing to come in and make a more structured deal.

What often happens in the mid tier companies is that, with the legal fees, the accounting fees, and the bank fees, the transaction becomes too expensive. If it is an injection of a half a million dollars in a venture market, the fees are out of line, because they are the same as for a \$2-million transaction. Therefore, our venture capital markets, our banks, and everything else, tend to only look at higher-level deals.

Some of the banks and some private capital groups are looking at smaller components, but one of the difficulties is how to structure fees that are commensurate with the level of risk but that are affordable to the entrepreneur. Typically, it means that entrepreneur has to give up a piece of his business in order to get off the ground and to flourish, although we are starting to see a change in thinking in our marketplace on that issue.

Senator Meighen: Last question. MacKay did not deal with this to any great extent, although he had some pretty clear comments on the inequity of the capital taxes on financial institutions. We hear a lot these days about the detrimental effect of high Canadian tax levels on businesses such as you deal with.

Les paramètres de risque dans le secteur bancaire sont incontournables et je ne pense pas qu'ils vont disparaître, quoiqu'il arrive. Les banques disent que le crédit est disponible si la transaction est solide, et les doléances tendent à émaner de promoteurs d'idées exigeant une plus grande mise de fonds propre ou ne justifiant pas le risque. Ces entrepreneurs s'adressent alors aux marchés des capitaux-risques et ce n'est pas facile à faire parce qu'ils n'ont pas une transaction escomptable.

La difficulté concerne les entreprises qui s'implantent à l'étranger car les comptes créditeurs qui valent 75 cents au dollar pour une banque au Canada ne valent que 60 cents aux États-Unis. C'est l'un des problèmes que nous rencontrons.

Le sénateur Meighen: Les petits entrepreneurs nous ont dit qu'ils veulent un accès au capital et ils sont prêts à en payer le prix, mais ils se plaignent du faible appétit des banques pour le risque et de leur refus de tarifier leur prix en conséquence.

Nous avons abordé cela avec un certain nombre de banquiers et, sans prétendre parler au nom de mes collègues, la meilleure réponse que j'ai entendue est que si les prêts étaient tarifés en fonction du risque et s'il y avait défaut de paiement, ce serait un désastre sur le plan des relations publiques.

Ils ont dit que, dans certains cas, les banques américaines, tant aux États-Unis qu'ici, implicitement, si elles entraient sur notre marché, seraient plus portées à tarifier en fonction du risque et que cela pourrait régler le problème.

Y voyez-vous également un problème et, dans l'affirmative, avez-vous une meilleure ou une autre explication quant à la raison pour laquelle les banques ne veulent pas prêter à taux plus élevé pour un projet risqué?

M. Agro: Je peux certes entrevoir que les banques prêtent à des niveaux de risque plus élevés, et les banques américaines sont prêtes à le faire et à offrir du crédit plus structuré.

Ce qui se passe souvent dans le cas des entreprises de taille moyenne est que, avec les frais juridiques, les frais comptables et les frais bancaires, la transaction devient trop coûteuse. S'il s'agit de lever un demi-million de dollars sur le marché des capitaux-risques, les frais sont excessifs car ils sont les mêmes que pour une transaction de 2 millions de dollars. C'est pourquoi nos marchés de capitaux-risques, nos banques et tous les autres tendent à ne s'intéresser qu'à des affaires de montant supérieur.

Certaines banques et certains financiers privés s'intéressent à des affaires de moindre envergure, mais l'une des difficultés est de trouver comment structurer les frais en fonction du niveau de risque mais sans qu'ils deviennent prohibitifs pour l'entrepreneur. Habituellement, cela signifie que l'entrepreneur doit céder une partie de son affaire pour démarrer et grossir, bien que l'on commence à voir une évolution sur notre marché à cet égard.

Le sénateur Meighen: Dernière question. MacKay n'en a guère parlé, bien qu'il ait dénoncé assez clairement l'iniquité de l'impôt sur le capital des institutions financières. On parle beaucoup ces temps-ci des répercussions néfastes de la lourde fiscalité canadienne sur les entreprises comme celles avec lesquelles vous traitez.

Do you find that to be so, and does that have an impact on the problems we have discussed this afternoon?

Mr. Agro: Certainly we see it, although I do not believe that it is overly onerous for most companies. I represent a lot of very profitable Canadian entrepreneurial businesses that have grown from small mom-and-pop operations to significant holdings, and the tax regime did not get in their way. If it is a smart business that works, yes, it can be more competitive globally with better tax treatment, more investment tax credits, and things like that, and I am fully in favour of that.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Agro, for coming. We appreciate you taking the time to be with us.

Our next witness is Mr. Ned Goodman, the chairman, president and CEO of Dundee Bancorp Inc.

Senators, I think, as a lot of you know, Mr. Goodman, along with Austin Beutel, built up one of the country's best fund management firms, Beutel Goodman & Company Ltd. Now both Mr. Beutel and Mr. Goodman are off doing other things but certainly, sir, your experience in how the financial markets work in Canada is very well known. We are delighted that you took the time to be with us today and that you sent us this brief.

Senators, in the interest of time, please look at Mr. Goodman's brief, rather than at his draft opening statement. I have asked Mr. Goodman to focus on his recommendations, all of which are contained on pages 8 and 9, the last two pages of his brief. Then we can proceed to ask him questions.

Mr. Ned Goodman, Chairman, President and Chief Executive Officer, Dundee Bancorp Inc.: Thank you very much for the nice commercial. I could correct it a little bit by saying that, while Mr. Beutel has retired from the business, I chose to go right back into it after we sold Beutel Goodman.

The Chairman: I knew you were in the same business but not the same firm, to be absolutely precise.

Mr. Goodman: That is right. I no longer operate under Beutel Goodman & Company but operate under Goodman & Company, a subsidiary of Dundee Bancorp, which is a publicly traded asset management company.

With me today is Don Charter who is the president of Dundee Capital Markets and Dundee Securities, the investment banking subsidiary of Dundee Bancorp. As you properly put it, Goodman & Company is our investment counselling subsidiary.

Our key product is Dynamic mutual funds, which was established during the Beutel Goodman era. Our company is about \$5.5 billion today but is 19th in size of all mutual fund companies in Canada.

Pensez-vous que c'est le cas et cela se répercute-t-il sur les problèmes dont nous avons discuté cet après-midi?

M. Agro: C'est un facteur, mais pas d'importance énorme pour la plupart des entreprises. Je représente quantité d'entreprises canadiennes dynamiques qui sont très profitables, qui sont passées d'une petite exploitation d'arrière-boutique à une envergure considérable, sans que le régime fiscal ne leur barre la route. Si l'entreprise est bien gérée, oui, elle peut être plus compétitive à l'échelle mondiale avec un meilleur traitement fiscal, davantage de crédits d'impôt pour investissement, ce genre de choses, et je suis tout à fait en faveur de cela.

Le président: Merci beaucoup d'être venu, monsieur Agro. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir pris le temps de venir nous voir.

Notre prochain témoin est M. Ned Goodman, le président-directeur général de Dundee Bancorp Inc.

Sénateurs, je crois que vous êtes nombreux à savoir que M. Goodman, avec Austin Beutel, a édifié l'une des meilleures firmes de gestion de fonds du pays, Beutel Goodman & Company Ltd. Aujourd'hui, tant M. Beutel que M. Goodman se sont lancés dans d'autres choses mais, monsieur, votre expérience du fonctionnement des marchés financiers au Canada est notoire. Nous sommes ravis que vous ayez pris le temps de venir nous rencontrer aujourd'hui et de nous avoir envoyé ce mémoire.

Sénateurs, pour économiser du temps, je vous invite à lire le mémoire de M. Goodman plutôt que les notes de son exposé liminaire. J'ai demandé à M. Goodman de se concentrer sur ses recommandations, qui figurent toutes aux pages 8 et 9, les deux dernières pages de son mémoire. Nous pourrions ensuite lui poser des questions.

M. Ned Goodman, président du conseil et président-directeur général, Dundee Bancorp Inc.: Merci beaucoup de cette jolie publicité. Je ferai une petite rectification pour dire que, si M. Beutel s'est retiré des affaires, j'ai choisi d'y replonger immédiatement après la vente de Beutel Goodman.

Le président: Je savais que vous étiez dans le même domaine mais pas dans la même firme, pour être tout à fait précis.

M. Goodman: C'est juste. Je ne suis plus chez Beutel Goodman & Company mais chez Goodman & Company, une filiale de Dundee Bancorp, qui est une société de gestion de biens cotée en bourse.

Je suis accompagné de Don Charter, qui est le président de Dundee Capital Markets and Dundee Securities, la filiale de services bancaires d'investissement de Dundee Bancorp. Comme vous l'avez bien dit, Goodman & Company est notre filiale de conseils en placements.

Notre produit clé, ce sont les fonds mutuels Dynamic qui ont été créés pendant l'ère Beutel Goodman. Notre société pèse environ 5,5 milliards de dollars aujourd'hui, mais arrive au dix-neuvième rang de toutes les sociétés de fonds mutuels canadiennes.

I will skip through the speaking notes, which I have made available to all of you, because I know that there is a time constraint. I will try to get to the meat of what the chairman really wants to get to.

Dundee Bancorp is a wannabe bank. We provide all of the services that a bank can provide with the exception of what used to be traditionally called banking and taking deposits. But all the wealth management portions, the investment banking, all those things are in place.

In size, we have a book value of approximately \$500 million, which places us at about the same size as the Laurentian Bank.

As recognized in the Report of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, wealth management is a major and fundamental part of that financial services business. It is a retail product of tremendous importance to the consumer, particularly as the population ages and becomes less reliant on company benefit plans.

The consumer benefits directly from a vibrant, safe and innovative financial sector, all of which results from competition at all levels.

The extensive written brief has been distributed to you. So I will stick to the distribution issue, the entrenchment of the banks, and our recommendations relative to the task force report.

We welcome the recommendation of the report that companies like Dundee Bancorp and others should be allowed to own or become a Canadian bank. But I think everyone has to be reminded that we have a long history of the Big Five banks' entrenchment of bank power, especially with power over the consumer. This has given these big banks a tremendous head start. I will get back to that in a little while.

The key to providing wealth management products is access to that consumer, the retail investor. Without access to a distribution channel, a provider of financial products today cannot compete.

The task force report acknowledges the critical importance of the distribution channel that specifically excludes this vital segment of the financial services industry from getting into any kind of detail.

In this regard, we believe that the MacKay task force report is fundamentally flawed relative to this whole distribution sector.

Our written submission expands upon our thoughts regarding the distribution channel but, as you are all aware, there are four basic distribution channels for wealth management: the branch networks, which are owned by the banking community; securities dealers and brokers, which today are likewise about 90 per cent owned by the bank community; life insurance sales agents which, for the most part, are becoming less and less independent and are distributing proprietary products; and a host of individual independent mutual fund dealers or financial planners that operate from small and large towns across our country.

Je vais survoler mes notes, que je vous ai remises, car je sais que vous avez des contraintes de temps. Je vais essayer d'aller à la substance de ce que souhaite le président.

Dundee Bancorp est une banque en herbe. Nous fournissons tous les services qu'une banque peut offrir, à l'exception de ce que l'on appelait traditionnellement les services bancaires et de dépôt. Mais toute la partie gestion de biens, services d'investissement, nous l'avons.

Pour ce qui est de la taille, nous avons une valeur comptable d'environ 500 millions de dollars, ce qui nous place à peu près au rang de la Banque Laurentienne.

Ainsi que le rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens le reconnaît, la gestion de biens est un élément majeur et fondamental des services financiers. C'est un produit de détail qui revêt une importance énorme pour le consommateur, particulièrement à une époque où la population vieillit et est moins couverte par des régimes de pension d'entreprise.

Le consommateur bénéficie directement d'un secteur financier dynamique, sûr et innovateur tel que peut l'engendrer la concurrence à tous les niveaux.

Vous avez le texte au long du mémoire. Je vais donc m'en tenir au problème de la distribution, aux privilèges des banques et à nos recommandations relatives au rapport du groupe de travail.

Nous saluons la recommandation du rapport préconisant que des sociétés comme Dundee Bancorp et d'autres soient autorisées à détenir ou devenir une banque canadienne. Mais je pense qu'il vaut la peine de rappeler les privilèges dont les cinq grandes banques jouissent de longue date, qui leur donnent un grand pouvoir sur le consommateur. Cela confère une avance énorme à ces grosses banques. Je reviendrai là-dessus dans un moment.

La clé pour qui veut fournir des produits de gestion de biens est l'accès au consommateur, au petit épargnant. Sans l'accès à un réseau de distribution, un fournisseur de produits financiers n'est pas compétitif aujourd'hui.

Le groupe de travail reconnaît l'importance vitale du réseau de distribution, mais exclut spécifiquement l'accès à la distribution de détail par notre segment de l'industrie des services financiers.

Nous pensons qu'à cet égard le rapport du groupe de travail est fondamentalement vicié.

Notre mémoire écrit explicite nos vues concernant le réseau de distribution mais, comme vous le savez tous, il y a quatre grands canaux de distribution dans le domaine de la gestion des biens: les réseaux de succursales, qui appartiennent aux banques; les courtiers en valeurs mobilières, qui appartiennent eux aussi à 90 p. 100 aux banques; les vendeurs d'assurance-vie qui, pour la plupart, deviennent de moins en moins indépendants et distribuent des produits exclusifs; et une foule de courtiers indépendants de fonds mutuels ou de planificateurs financiers qui sont établis dans les petites et grandes villes à travers le pays.

The report recognizes the dominant position that the bank has in this distribution sector, on page 147. The report also notes that foreign banks have not come into Canada to provide retail banking. Foreign banks know that the Canadian domestic banking sector owns that Canadian retail customer.

On October 7, Peter Godsoe appeared as a witness before this committee. In a response from a question from Senator Joyal, he addressed the issue of distribution in the mutual fund business in Canada. He stated that the area of mutual funds puzzled him, because Canadian banks were not allowed legally into mutual funds until 1987. The Canadian banks have close to 30 per cent of the mutual fund industry already and we have far more of the distribution because we own the dealers. We have switched customers into mutual funds.

Peter Godsoe did not include the many billions of dollars that have been switched to quasi-mutual funds like stock-indexed GICs and the RAP accounts that have been created by the investment banking associates and subsidiaries of the banking community.

The truly independent financial planner, who remains as a true independent channel for manufacturers of products for a company like Dundee Bancorp, provides independent advice with respect to the purchase of mutual funds.

The report states that they are an important part of the system due to their ability to provide advice. It does so on a whole bunch of pages but then dismisses this group of talented people in a very pejorative fashion.

I want to assure this committee that any financial planner who sells mutual funds must, at a minimum, be registered with a securities commission as a mutual fund dealer and, as such, is regulated by provincial regulators. To get registered, they have to meet proficiency requirements.

There is a lot of misinformation with respect to the expertise of these people. A lot of it is overplayed by the media and we are all sometimes suckered into to believe that one bad apple makes a whole barrel bad.

These people are much better trained and experienced in the financial planning sector than bank tellers are and will be for quite some time.

We suggest that it is not viable to consider the financial service sector reform while ignoring the position played by the distribution channel and the domination of the distribution by the banking industry.

The distribution channel is one of the most quickly evolving and quickly reacting areas in the financial sector business. The existing problem in that area has been caused in very large part by the decision in 1987 with respect to the elimination of the four pillars that allowed banks to buy up and dominate investment banking businesses. In a large part, trying to address this now is like attempting to put the genie back into the bottle.

Le rapport reconnaît, à la page 147, la position dominante des banques dans le secteur de la distribution. Il relève également qu'il n'y a pas de banques étrangères qui soient venues offrir des services bancaires de détail au Canada. Les banques étrangères savent que les banques canadiennes ont la propriété exclusive du client de détail canadien.

Peter Godsoe a comparu devant le comité le 7 octobre. En réponse à une question du sénateur Joyal, il a parlé du problème de la distribution dans le secteur des fonds mutuels au Canada. Il a dit que tout le domaine des fonds mutuels l'intrigue, car les banques canadiennes n'ont été autorisées à en vendre qu'en 1987. Or, elles détiennent déjà près de 30 p. 100 du marché des fonds mutuels et possèdent une partie encore plus grande de la distribution parce qu'elles ont racheté les courtiers. Elles canalisent vers eux leurs clients.

Peter Godsoe n'englobait même pas les milliards de dollars transférés dans des quasi-fonds mutuels tels que les CPG indexés sur la bourse et les comptes RAP créés par les associés et filiales de services bancaires d'investissement des banques.

Le planificateur financier véritablement indépendant, qui subsiste comme canal de distribution véritablement indépendant pour les produits d'une société comme Dundee Bancorp, fournit des conseils indépendants en vue de l'achat de fonds mutuels.

Le rapport indique qu'ils sont un élément important du système, de par leur capacité à conseiller. Il en parle dans cette veine sur plusieurs pages, puis écarte ce groupe de gens hautement compétents de manière très péjorative.

Je peux assurer au comité que tout planificateur financier qui vend des fonds mutuels doit, à tout le moins, être inscrit comme courtier auprès d'une commission des valeurs mobilières, c'est-à-dire qu'il est assujéti à une réglementation provinciale. Pour être inscrits, ils doivent répondre à des critères de qualification.

Il y a toute une désinformation au sujet de la compétence de ces personnes. Les médias font du sensationnalisme et cherchent à nous persuader qu'une mauvaise pomme gâte tout le panier.

Ces conseillers sont beaucoup mieux formés et expérimentés en matière de planification financière que les employés de guichet des banques ne le sont et ne le seront encore longtemps.

Nous considérons qu'une réforme du secteur des services financiers ne sera pas viable si elle ignore le rôle du réseau de distribution et la domination de celui-ci par les banques.

Le canal de distribution est l'un des domaines du secteur financier qui évolue le plus vite et qui réagit le plus vite. Le problème qui existe dans ce domaine a été causé en grande partie par la décision de 1987 de supprimer les quatre piliers, ce qui a permis aux banques de racheter des sociétés de services d'investissement et de dominer ce secteur. Essayer de remédier à cela maintenant revient dans une large mesure à vouloir refermer la boîte de Pandore.

However, it is necessary to deal with that distribution sector in order to meet the goals of financial sector reform of providing competitive and viable services to consumers. This requires an understanding and involvement in the provincial regulation of this sector. Without insuring that provincial regulation results in a balanced — and I will use this with the full knowledge that the chairman will probably be ticked — and level playing field for the providers of products, any federal initiatives to ensure competition will be doomed to failure.

Dundee Bancorp recommends that federal and provincial financial sector regulators be required to conduct frequent joint discussions on consumer protection and competition grounds, and that a yearly report of their findings be issued to finance ministers at the annual federal-provincial ministerial meeting.

I can skip through that by saying that we fully agree with the recent thrust that was presented to you I think possibly yesterday or the day before by the Commissioner David Brown of the Ontario Securities Commission. We need that desperately in this country and it seems to be something that always falls under the carpet.

Moving on to the task force recommendations dealing with new banks, we need more banks, not fewer banks, and we support the initiatives set out in the report in this regard. Ultimately, no new bank will succeed if they cannot obtain clients. To create a bank and gain market share requires a very significant capital outlay and, likely, many years of losses. The entrenched banks will have little to worry about from any such challenge. The report's hope is that if kept small, the big banks will leave these new banks alone.

As someone who is considering a new bank, this is not a very strong premise on which an entrepreneur would be willing to risk capital.

Even sports authorities know that when they add expansion teams to an established league, they must weaken the existing teams in order to start the formation of a viable, entertaining product and to level the playing field for new teams.

To form a new bank under the report's recommendations is like starting a new baseball team in a league where the established existing teams start each inning with a runner on third base. What makes it even worse is that the management of the established team believes and wants us to likewise believe that they actually did hit a triple while nobody was looking.

The existing banks have an enormous head start and the creation of new banks will require far more than simply changing the regulations to allow new, small banks to be created. There are incentives that can be provided to ensure that the two levels of second-tier banks can be created and developed.

Let me give you our recommendations with respect to the new bank entrants.

Cependant, on ne peut négliger le volet distribution si l'on veut remplir les objectifs de la réforme du secteur financier, à savoir offrir aux consommateurs des services compétitifs et viables. Cela exige la connaissance et l'intervention dans la réglementation provinciale de ce secteur. Si l'on ne fait pas en sorte que la réglementation provinciale établisse un terrain de jeu — et j'emploie l'expression en ayant pleinement conscience de déplaire au président — égal et équilibré pour tous les fournisseurs de produits, toutes les initiatives fédérales pour renforcer la concurrence seront vouées à l'échec.

Dundee Bancorp recommande que les autorités de réglementation fédérales et provinciales soient tenues à une concertation fréquente sur le sujet de la protection du consommateur et de la concurrence et qu'un rapport annuel de leurs conclusions soit remis aux ministres des Finances lors de leur conférence fédérale-provinciale annuelle.

À cet égard, nous souscrivons pleinement à l'orientation dont le commissaire David Brown, de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, vous a fait part récemment, hier ou avant-hier. Nous avons désespérément besoin de cela dans notre pays et cela semble toujours être négligé.

S'agissant des recommandations du groupe de travail relatives aux nouvelles banques, il nous faut davantage de banques et pas moins et nous appuyons les initiatives esquissées dans le rapport à cet égard. Mais, en fin de compte, aucune banque nouvelle ne réussira si elle ne peut trouver de clients. Créer une banque et conquérir une part de marché exige des capitaux très importants et probablement de nombreuses années d'exploitation à perte. Les banques en place n'auront pas grand-chose à craindre de tels rivaux. Les auteurs du rapport espèrent que si ces nouvelles banques restent petites, les grosses les laisseront tranquilles.

Envisageant moi-même de fonder une nouvelle banque, je peux vous dire que ce n'est pas là une perspective très prometteuse sur laquelle risquer des capitaux.

Même les autorités sportives savent que lorsqu'on ajoute de nouvelles équipes à une ligue établie, il faut affaiblir les équipes en place afin d'obtenir un produit viable et distrayant et égaliser le terrain de jeu pour les équipes nouvelles.

Former une nouvelle banque dans les conditions recommandées par le rapport est comme former une nouvelle équipe de baseball dans une ligue où les équipes en place commencent chaque manche avec un joueur au troisième but. Pire encore, la direction de l'équipe établie croit et veut nous faire croire qu'elle a réellement frappé un triple pendant que personne ne regardait.

Les banques existantes ont une grande longueur d'avance et il ne suffira pas de modifier le règlement de façon à autoriser de nouvelles petites banques pour qu'il en apparaisse. Il faut fournir des stimulants pour assurer que les banques de deuxième palier puissent être fondées et se développer.

Permettez-moi de formuler une recommandation concernant l'entrée de nouvelles banques.

We are aware, Mr. Chairman, that this committee looked at the holding company structure in the study of international financial regulatory regimes. Although no formal recommendation was presented, Dundee welcomes the observation that the decision to use the holding company model or the parent subsidiary model should be a business decision and not be prevented by government.

You also noted that most witnesses believe that the market is and will continue to be the appropriate place to pass judgment on business strategy. Dundee is also aware that numerous witnesses in this present study have asked for clarification of the holding company recommendation to determine if the proposed new structures mean that banks could enter more lines of business, whether or not they relate to banking.

Dundee Bancorp recommends that the task force holding-company provisions not be supported if they lead to greater concentrations or multiplying the lines of business activities undertaken by the big banks.

The second-tier banks require greater assistance beyond the capital tax relief suggested for a start-up period.

Dundee Bancorp recommends that second-tier banks be allowed to have unlimited tax loss carry forwards of operating and capital losses, and that there be no streaming of these losses in the event of a change of control of the bank. In addition, these losses should be permitted to be moved up to the parent company or to the public through the use of a flow-through share mechanism, allowing other Canadian taxpayers to write off these losses in such a manner that the second-tier banks can raise equity capital in a more efficient manner.

An alternative approach to allow for investment in second-tier banks would be the allowance of a portion of the tier-two bank financing to be classified as eligible investment under the labour-sponsored venture capital fund rules. A whole host of venture capital money has been accumulated in these pools of capital, but we have not been successful in finding the right venue to invest.

This recommendation would allow tier-two banks to pass significant tax benefits back to investors and at the same time open up a new worthwhile use for these venture funds.

Due to the pressing need to allow new entrants in this field, Dundee proposes that tier-two financial institutions be granted tax relief for the substantial investment in technology that will be required at start-up. We recommend that accelerated capital cost allowances be provided to new entrants for technology expenses incurred. This would allow the obvious deduction of 100 per cent in the first year, and it is a recommendation that mirrors the current Department of Finance program that Minister Martin announced earlier this year. We would also suggest that these amounts could be flowed through to other taxable entities.

Nous savons, monsieur le président, que votre comité s'est penché sur la structure des sociétés de portefeuille lors de son étude des régimes de réglementation financière internationale. Bien que vous n'ayez pas présenté de recommandation officielle, Dundee a salué votre observation que la décision d'autoriser le recours au modèle de la société de holding ou de la structure société-mère-filiale doit être fondée sur des considérations commerciales, sans ingérence du gouvernement.

Vous avez signalé également que la plupart des témoins ont estimé que le marché est et doit être l'arbitre de la stratégie commerciale. Nous savons également que de nombreux témoins, lors de vos délibérations actuelles, ont demandé que la recommandation relative aux sociétés de portefeuille soit clarifiée afin d'établir si les nouvelles structures proposées signifient que les banques pourraient s'engager dans de nouveaux domaines d'activités, qu'ils soient liés ou non aux services bancaires.

Dundee Bancorp recommande de rejeter les dispositions relatives aux sociétés de portefeuille s'il doit en résulter une plus forte concentration ou une multiplication des secteurs d'activité des grandes banques.

Les banques de deuxième palier ont besoin d'une aide en sus de l'exonération de l'impôt sur le capital recommandée pour la période de démarrage.

Dundee Bancorp recommande que les banques de deuxième palier bénéficient d'un report fiscal prospectif illimité des pertes d'exploitation et des pertes en capital, sans récupération dans l'éventualité d'un changement de contrôle de la banque. En outre, ces pertes devraient pouvoir être transmises à la société mère ou au public par le biais d'un mécanisme d'actions accréditives, de façon à ce que d'autres contribuables canadiens puissent déduire ces pertes, afin que les banques de deuxième palier puissent lever du capital-actions de manière plus efficiente.

Une autre approche favorisant l'investissement dans les banques de deuxième palier serait qu'une partie de ce financement soit classée comme placement admissible en vertu des règles relatives aux fonds de capitaux-risques de travailleurs. D'importants capitaux-risques se sont accumulés dans ces fonds sans que l'on ait trouvé de bonnes façons de les placer.

Cette recommandation permettrait aux banques de deuxième palier de transmettre des avantages fiscaux substantiels aux investisseurs tout en ouvrant de nouveaux débouchés intéressants à ces capitaux-risques.

Étant donné l'urgence d'ouvrir ce secteur à de nouveaux entrants, Dundee propose de concéder aux institutions financières de deuxième palier des allègements fiscaux à l'égard des investissements substantiels dans la technologie qu'elles devront effectuer pour leur démarrage. Nous recommandons que l'amortissement accéléré soit accordé aux nouveaux entrants à l'égard des dépenses de technologie. Cela permettrait de déduire 100 p. 100 de ces dépenses la première année et serait le pendant du programme actuel du ministère des Finances que le ministre Martin a annoncé au début de l'année. Nous préconisons également que ces montants puissent être transmis à d'autres entités imposables.

A tier-one bank, before closing a branch, should be required to notify all tier-two banks and sell the branch to a tier-two bank on an auction basis if they wished to purchase that branch. Furthermore, the tier-one bank should be required to advise its customers of the new branch ownership during the closing period.

In an effort to foster the growth and establishment of tier-two banks, the federal government should be mandated to sell its debt, or at least a portion of its debt, through these institutions.

Also, tier-one banks, as part of a subsidy support for the tier-two banks, should be required to offer, for a period of time to be determined and in an amount to be determined, a specified level of syndication participation to tier-two banks as related to securities underwriting and to loan grants.

I want to end with a comment that is quite serious because, as Chairman of Dundee Bancorp, I took very seriously the counsel of some of my employees and other members of the financial institution community that I should be cautious about my involvement and participation in this financial sector reform debate. I was counselled that I could be putting my firm's economic life into some jeopardy.

After serious consideration, we decided that more members of the Canadian financial industry, other than just Peter Godsoe and a bunch of associations representing various parts of the industry, should speak up for reform. However, Mr. Chairman, I regret to inform this committee that some of my executives who are working in the trenches are actually losing business and having business cancelled due to our participation in this reform process, as we work with the government to create a better Canadian financial service industry. We will be much quieter about this subject from here forward.

The issue is not about foreign bank entry into Canada. It is ultimately about economic power and Canadian companies, such as Dundee Bancorp, being allowed to offer choice for Canadians.

Mr. Chairman, members of the committee, thank you for allowing us to address you today and I look forward to responding to your questions.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Goodman. Before turning to Senator Kroft, I wonder if I might ask you two or three questions almost of clarification on page 9 of your brief, where all but one of your recommendations are.

You talk about not supporting holding-company provisions if they lead to multiplying the lines of business activities undertaken by the big banks. Above that, you talked about entering lines of business, whether or not they are related to banking.

When you say related to banking, do you mean banking or financial services? Do you mean banking in some narrow sense? For example, is leasing a banking service or not? Is life insurance a banking service or not? I am just trying to understand where you draw the line, that is all.

Une banque de premier palier, avant de fermer une agence, devrait être tenue de notifier toutes les banques de deuxième palier et de vendre la succursale à la banque de deuxième palier la plus offrante. En outre, la banque de premier palier devrait être tenue d'informer ses clients du changement de propriétaire avant la fermeture.

Dans le but de favoriser la croissance et la création de banques de deuxième palier, le gouvernement fédéral devrait être tenu de placer ses titres de créances, ou du moins une partie, par le biais de ces institutions.

De même, les banques de premier palier, à titre de subvention des banques de deuxième palier, devraient être tenues d'offrir, pendant une période à déterminer et dans une proportion à déterminer, un niveau de participation spécifique à la souscription consortiale de valeurs mobilières ou de prêts.

Je veux conclure sur une remarque empreinte de gravité car, en tant que président de Dundee Bancorp, j'ai pris très au sérieux le conseil de certains de mes employés et d'autres membres des milieux financiers qui me mettaient en garde contre ma participation à ce débat sur la réforme du secteur financier. On m'a dit que je risquais la survie de ma société.

Après mûre réflexion, nous avons décidé que davantage de membres du secteur financier canadien, autres que le seul Peter Godsoe et diverses associations représentant les diverses branches du secteur, devaient prendre position pour la réforme. Cependant, monsieur le président, je regrette d'informer votre comité que certains de mes cadres qui travaillent dans les tranchées sont actuellement en train de perdre des affaires et voient des contrats résiliés en raison de notre participation à ce processus de réforme, de notre collaboration avec le gouvernement dans le but de créer une meilleure industrie canadienne des services financiers. Nous serons beaucoup plus discrets sur ce sujet à partir de maintenant.

Ce qui est en jeu n'est pas l'entrée de banques étrangères au Canada. En fin de compte, ce qui est en jeu c'est le pouvoir économique et la possibilité pour des sociétés canadiennes, telles que Dundee Bancorp, d'offrir un choix aux Canadiens.

Monsieur le président, membres du comité, je vous remercie de m'avoir permis d'intervenir ici et je suis disposé à répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Goodman. Avant de donner la parole au sénateur Kroft, j'aimerais vous demander deux ou trois précisions sur la page 9 de votre mémoire, où figurent toutes vos recommandations sauf une.

Vous dites être opposés aux dispositions relatives aux sociétés de portefeuille si elles doivent déboucher sur une multiplication des activités entreprises par les grandes banques. Vous avez parlé de secteurs d'activité liés ou non aux services bancaires.

Entendez-vous par là des services bancaires ou des services financiers? Entendez-vous le mot «bancaire» dans un sens étroit? Par exemple, est-ce que le crédit-bail est un service bancaire ou non? Est-ce que l'assurance-vie est un service bancaire ou non? J'essaie simplement de voir où vous tirez la ligne, c'est tout.

Mr. Goodman: I draw the line where everybody draws the line and any business that the bank is in is banking. Unfortunately, we are in a whole bunch of those businesses. We just are not allowed, by virtue of the Bank Act, to call ourselves a bank.

The Chairman: So it is fair to call it financial services.

Mr. Goodman: It is financial services.

The Chairman: Okay. That is fine. That is what I thought you meant but I wanted to expand it.

Your next two recommendations are essentially ideas for particular tax breaks, which is fine for tier-two banks.

Essentially, your argument is simply that allowing the creation of tier-two banks is not sufficient. We have got to give some fairly significant incentives either by way of taxes or otherwise in order to encourage, to really turn the concept, the idea, of a tier-two bank into a reality. It needs more help than simply making it legally possible. We need some assistance. Your next two recommendations are really designed to achieve that end by suggesting tax rates.

Mr. Goodman: They are in addition to what the MacKay task force suggests. Just saying, "Go out and form a new bank" will not make it happen.

In 1997, 270 new banks formed in the United States. There have been three new banks formed in Canada in the last 10 years. The record speaks for itself.

The Chairman: You are far more of an expert in this area than all of this committee put together. Obviously, you have done a fair bit of thinking about what tax advantages would be the greatest carrot, let me call it that, to encourage tier-two banks to be created. I presume that there are all kinds of financial carrots one could offer.

Is it your view that these are the two that are most likely to be effective in the sense of encouraging banks to be created?

Mr. Goodman: When we searched around and tried to find things that were not actual subsidies from the government, we latched on to flow-through shares, which happens to be an area that I do know an awful lot about. The ability to use the flow-through mechanism allows investors to buy equity in a bank at an after-tax basis at a much better price.

To raise money for your new bank, you will have an advantage to raise the money and that flow-through mechanism and the ability to carry your losses forward. I mean, running up against those seven banks, even for a company the size of Dundee Bancorp with a half a billion dollars of equity capital, will not be an easy task. We will not make money on day one in the banking business.

The Chairman: This is obviously just a guess on your part, but how effective would those two changes be?

M. Goodman: Je tire la ligne là où tout le monde la tire, c'est-à-dire que tout service fourni par la banque est un service bancaire. Malheureusement, nous proposons nous aussi un grand nombre de ces mêmes services. Seulement, la Loi sur les banques nous interdit de nous qualifier de banque.

Le président: Nous pouvons donc considérer qu'il s'agit de services financiers.

M. Goodman: Ce sont des services financiers.

Le président: D'accord. C'est bien. C'est ce que je pensais, mais je voulais m'en assurer.

Vos deux recommandations suivantes proposent essentiellement des avantages fiscaux particuliers pour les banques de deuxième palier.

En substance, votre argument est qu'il ne suffit pas d'autoriser la création de banques de deuxième palier. Il faut offrir des stimulants substantiels, fiscaux ou autres, pour réellement concrétiser le concept, l'idée d'une banque de deuxième palier. Il ne suffit pas d'en autoriser juridiquement la création. Il faut une aide. Vos deux recommandations suivantes proposent à cet effet des mesures fiscales.

M. Goodman: Elles s'ajoutent à ce que recommande le groupe de travail MacKay. Il ne suffit pas de dire «allez-y, formez une nouvelle banque», pour que cela se fasse.

En 1997, 270 nouvelles banques ont été formées aux États-Unis. Trois nouvelles banques ont été formées au Canada au cours des dix dernières années. Les chiffres sont parlants.

Le président: Vous êtes beaucoup plus expert en ce domaine que tous les membres de ce comité réunis. À l'évidence, vous avez pas mal réfléchi sur les concessions fiscales qui représenteraient la plus grosse carotte, disons-le ainsi, pour encourager la création de banques de deuxième palier. Je suppose qu'il y a toutes sortes de carottes financières que l'on pourrait offrir.

À votre avis, ces deux-là seraient-elles les plus efficaces?

M. Goodman: Lorsque nous avons cherché des méthodes qui ne soient pas des subventions directes du gouvernement, nous nous sommes concentrés sur les actions accréditives, un domaine que je connais à fond. Le recours au mécanisme des transferts fiscaux permet aux investisseurs d'acheter des parts dans une banque à un prix après impôt beaucoup plus favorable.

Lorsqu'il s'agit de lever des capitaux pour la nouvelle banque, ce mécanisme des transferts fiscaux et la possibilité de reporter prospectivement les pertes seront un avantage. Rivaliser avec ces sept banques, même pour une société de la taille de Dundee Bancorp ayant un demi-milliard de dollars de capital-actions, ne sera pas chose facile. Nous ne gagnerons pas d'argent du jour au lendemain dans le secteur bancaire.

Le président: Vous ne pouvez évidemment que supputer, mais quelle serait l'efficacité de ces deux changements?

In other words, if we made those two tax changes, what would be the actual impact in the marketplace. Do you think it would lead to one or two or five new banks being created?

Mr. Goodman: You would get us, that is one. I think you would have several. I think it is clear, and it is in the larger part of the brief, that Dundee Bancorp as a manufacturer of financial products cannot continue to exist with the trend that has been in place since 1987, since the pillars came down. With the trend of the consolidation of the banking industry — the trust industry folding into the banking industry, the investment banking industry folding into the banking industry, and today the financial planning industry falling under the Investment Dealers Association's self-regulated authority — it is only a matter of time before the full distribution process falls under the bank.

Therefore, the concept of being a manufacturer dealing through an independent sales force is over. Dundee Bancorp has no choice. We either sell out to a foreigner who wants to be in the mutual fund business or we become a bank and try to emulate what the bank has done. We would form an investment banking organization, build a retail sales force, and create our own product, which is part and parcel of that unlevel playing field that exists in our industry. Maybe it does not exist anywhere else, Mr. Chairman, but it does exist in our industry and, therefore, I think that others, like ourselves, who are pure manufacturers will head in that direction.

You see today that Trimark has become a trust company. That is the first step. They became a trust company because they could not become a bank. Likely, they would follow right behind us.

I would say that anybody who is serious about creating a wealth management product and distributing it to the Canadian public will have to do it through that banking sector.

The Chairman: They will have to do it through an organization called a bank. By the way, my comment before was not to suggest that there are not unlevel playing fields. It was merely to suggest that everybody always says that whatever field they are in is unlevel, which is a different issue.

Mr. Goodman: I could add that, when we become a bank, I do not mind if it remains unlevel.

Senator Meighen: Mr. Goodman, just quickly to supplement that, let us suppose that the best of all worlds as you describe it came to pass and the government were to adopt your recommendations here. Presumably things would improve and one would develop from a tier-two. Would that be on the basis as suggested in MacKay of asset size? Is that when the benefits would fall away?

Mr. Goodman: That is when the benefits should fall away. We agree with that. We agree that it would be bad Canadian government policy to lose control of the very large banks. There is a \$1-billion delineation.

Autrement dit, si nous apportions ces deux modifications fiscales, quel serait l'impact effectif sur le marché? Pensez-vous que cela conduirait à la création d'une ou de deux ou cinq nouvelles banques?

M. Goodman: Il y aurait nous, c'est sûr. Je pense que vous en auriez plusieurs. Il est clair, et nous l'expliquons dans le mémoire, que Dundee Bancorp, en tant que fabricant de produits financiers, ne peut survivre dans les conditions qui existent depuis 1987, depuis le démantèlement des piliers. Avec la tendance à la concentration dans le secteur bancaire — les sociétés de fiducie étant rachetées par les banques, les banques d'affaires étant rachetées par les banques et aujourd'hui le secteur de la planification financière relevant de l'autoréglementation de l'Association des courtiers en valeurs mobilières — ce n'est qu'une question de temps avant que tout le processus de distribution tombe sous la coupe des banques.

Par conséquent, l'idée qu'un fabricant puisse distribuer son produit par l'intermédiaire d'agents indépendants ne tient plus. Dundee Bancorp n'a pas le choix. Soit nous vendons notre affaire à une société étrangère de fonds mutuels soit nous devenons une banque et cherchons à émuler ce que les banques ont fait. Nous formerions une banque d'investissement, construirions une force de vente au détail et créerions notre propre produit, c'est-à-dire tout ce qui fait que le terrain de jeu aujourd'hui n'est pas égal dans notre secteur. Peut-être cette inégalité n'existe-t-elle nulle part ailleurs, monsieur le président, mais elle existe dans notre secteur et c'est pourquoi je pense que d'autres, comme nous-mêmes, qui sommes des fabricants purs, s'orienteront dans cette direction.

Vous voyez qu'aujourd'hui Trimark est devenu une société fiduciaire. C'est la première étape. Ils sont devenus une société fiduciaire parce qu'ils ne pouvaient pas devenir une banque. Sans doute que Trimark nous emboîterait immédiatement le pas.

Je dirais que quiconque cherche sérieusement à créer un produit de gestion de biens et à le distribuer au public canadien devra le faire par le biais du secteur bancaire.

Le président: Ils devront le faire par le biais d'une organisation appelée banque. Soit dit en passant, ma remarque de tout à l'heure ne signifiait pas qu'il n'existe pas de terrains de jeu inégaux. Je faisais remarquer que tout le monde se plaint sans cesse que leur terrain de jeu est inégal, ce qui est différent.

M. Goodman: J'ajouterais que si nous devenons une banque, je ne serais pas mécontent qu'il reste inégal.

Le sénateur Meighen: Monsieur Goodman, une courte question complémentaire. Supposons que le meilleur des mondes que vous décrivez se réalise et que le gouvernement adopte vos recommandations. On peut supposer que la banque de deuxième palier grandira et changera de catégorie. Cela se ferait-il sur la base recommandée par MacKay, à savoir la taille de l'actif? Est-ce sur cette base que les avantages seraient perdus?

M. Goodman: C'est à ce stade que les avantages tomberaient. Nous sommes d'accord là-dessus. Nous admettons que ce serait une mauvaise politique pour le gouvernement de perdre le contrôle des très grosses banques. Il y a un seuil d'un milliard de dollars.

Senator Meighen: Do you agree with those insofar as tier-two?

Mr. Goodman: We have no problems with that.

Senator Kroft: Mr. Goodman, on the basis of what we have heard over the last few weeks, I find myself both interested and more than a little sympathetic to some of your observations.

Can I just get one thing clear? You have addressed the subject of merger by saying that if anybody is counting on keeping the bank small, and that is a relative term, do not count on that as a major protection.

Have you expressed a view? Are you saying that the mergers are not a relevant issue to your particular preoccupation?

Mr. Goodman: I am saying that the consolidation of the banking community whereby the existing five large banks have swallowed the trust companies and the investment bankers has been going on for 10 or 15 years. The merger is not a new innovation of consolidation.

We think it was wrong to allow that to occur in the first place and, therefore, it is wrong to even allow it to become even more so. We need more banks, not fewer banks, and the end result of that consolidation is that we will have one bank because it will all just become one bank. I think that is bad public policy.

If we had to say it, we are not in favour of the bank mergers, but we will accept them if they occur. It is a phenomenon that has been going on. We have been living with it and working with it and we are working our way towards it.

Senator Kroft: You make a suggestion in your proposals about providing tier-two banks with the opportunity, with some advance notice or perhaps some advantage basis, of buying branches that are in a closure process.

It has been suggested, and we know from American experience, that, as a condition of merger and consolidation in the U.S., banks have been required to sell off branches or groups of branches or portions of their operation. I think Canada Trust made the same suggestion to us in their presentation.

I might add that Mr. Nasr of the Hongkong Bank observed that being able to pick assets that were around had been an essential part of jump-starting into a branch system. Do you have a view on the marketplace that would exist for branches?

Mr. Goodman: Unlike the chairman of the banks, I regard the branch system that the banks have as an asset, not a liability.

I know that Mr. Barrett likes to make the comments that every one of his branches has to be a profit centre. In any other business, when you have a salesman on the road, you do not expect your salesman to be a profit centre. The branches are nothing more than a sales force and the sales force sells the products that you manufacture at the head office. You run a loss at your branch and you make your money at the head office. I have no problems with that.

Le sénateur Meighen: Êtes-vous d'accord avec ce seuil?

M. Goodman: Nous n'avons pas d'objection.

Le sénateur Kroft: Monsieur Goodman, étant donné tout ce que nous avons entendu au cours des dernières semaines, je me trouve à la fois intéressé et pas mal en accord avec certaines de vos observations.

Pourrais-je juste clarifier une chose? Vous avez parlé des fusions en disant que si quelqu'un compte garder la banque petite, et c'est une notion relative, cela ne représente pas une grosse protection.

Avez-vous exprimé un avis? Dites-vous que les fusions ne vous concernent pas particulièrement?

M. Goodman: J'ai dit que la concentration du secteur bancaire, le fait que les cinq grandes banques aient avalé les sociétés fiduciaires et les banques d'affaires, se poursuit depuis 10 ou 15 ans. La fusion n'est pas quelque chose de nouveau.

Nous pensons que c'était une erreur d'autoriser cela en premier lieu et, par conséquent, c'est toujours une erreur de laisser cette concentration se poursuivre. Il nous faut plus de banques, et pas moins de banques, et le résultat final de cette concentration est que nous aurons une seule banque car elles auront toutes fusionné. C'est une mauvaise politique.

S'il nous faut prendre position, nous ne sommes pas en faveur des fusions bancaires, mais nous les accepterons si elles se produisent. C'est un phénomène qui n'est pas récent. Nous vivons avec, nous composons avec et nous nous en accommodons.

Le sénateur Kroft: Vous avez proposé de donner aux banques de deuxième palier la possibilité, avec un certain préavis et peut-être une certaine préférence, de racheter les agences fermées par les grandes banques.

D'aucuns ont préconisé, et c'est ce qui se fait aux États-Unis, d'obliger les banques, à titre de condition de leur fusion, de vendre une partie de leurs agences ou de leur exploitation. Je pense que Canada Trust a formulé la même suggestion.

J'ajouterais que M. Nasr, de la Banque de Hongkong, a indiqué que la possibilité de racheter ici et là des agences a été un élément essentiel de la création d'un réseau de succursales. Avez-vous une idée du marché qui existerait pour les succursales?

M. Goodman: Contrairement aux présidents des banques, je considère leur réseau de succursales comme un atout, et non pas un boulet.

Je sais que M. Barrett aime dire que chacune de ses succursales doit être un centre de profit. Dans toute autre entreprise, lorsque vous avez un représentant de commerce sur la route, vous n'escomptez pas qu'il soit un centre de profit. Les succursales ne sont rien d'autre qu'une force de vente et cette force de vente vend les produits que vous fabriquez au siège. Vous enregistrez une perte dans votre succursale et vous gagnez vos profits au siège. Je ne vois pas là de problème.

I am suggesting that if bank mergers go through and two corners are covered and one has to be closed, that it not be allowed to close, that it be put up for auction. Some of us who would like to be in the banking business would have an opportunity to get a corner.

Senator Kroft: If it was a condition under a merger scenario, which you would prefer not to see happen, that groups of these assets might be made available, then that would be even better.

Mr. Goodman: That would be even better. It would jump-start us to becoming a bank.

Senator Kroft: This morning Mr. D'Alessandro of Manulife suggested that the MacKay report was, I think his words were, overly sanguine on the expectation that others would rush into fill a new gap in smaller institutions.

The MacKay report seems to be fairly optimistic on that subject. You seem to share the reservations.

Mr. Goodman: I probably share the reservations more so than he. He is already a bank. He is the seventh, eighth or ninth chartered bank in the country.

Senator Kroft: So just going down the list, would you agree that the expectation of foreign banks in terms of entering this market is not something that we should hold our breath about?

Mr. Goodman: Not if the entrenchment is that we have the remains. The foreign banks, like ING, know that they can only get to the consumer through the Internet and places like that. Maybe as that whole process develops, it will happen.

But virtually everybody in this country needs a bank and they have one. My clients not only deal with me as a mutual fund or a wealth management provider, they also have a bank. The bank's client does not need someone else. As long as that situation remains, and it has been in place since 1987, anybody else trying to reach into that territory has a big, big job.

Senator Kroft: Concerning the insurance companies, again, the MacKay report seems to optimistically hold a view that insurance companies would come in and play a major part in filling the void. Really, the effort along the way is to get rid of this word "bank" and to call them all "financial institutions." Everybody will have the capacity to do the same thing. On the other hand, we have not found that same enthusiasm from the insurance companies for banking activities in this country.

Again, we are looking to pools of capital and available capacity to do things. What would be your read on the potential of insurance companies as entrants?

Mr. Goodman: I believe that the insurance companies in this country, with several exceptions, are still struggling to try to figure out how they make money on selling insurance. They have, like the banks, grasped on to the wealth management business as a profit centre — and it is a profit centre. When they too own a customer and have a sales force and are beginning to be quite successful, the sale of segregated insurance policies, which are nothing more than a mutual fund without a prospectus in disguise,

Je préconise que si les fusions bancaires se font et que deux coins de rue sont couverts et qu'il faut fermer une des agences, on ne l'autorise pas à fermer mais qu'on la vende aux enchères. Ainsi, ceux qui voudraient fonder une banque auraient l'occasion d'acquérir un coin de rue.

Le sénateur Kroft: Dans l'éventualité d'une fusion, que vous ne souhaitez pas, si des groupes d'agences devaient être offerts à la vente, ce serait encore mieux.

M. Goodman: Ce serait encore mieux. Cela nous faciliterait le démarrage d'une banque.

Le sénateur Kroft: Ce matin, M. D'Alessandro, de Manuvie, a estimé que le rapport MacKay est excessivement optimiste quant à la probabilité que des institutions plus petites se précipiteraient pour combler un vide nouveau.

Le rapport MacKay semble relativement confiant à cet égard. Vous semblez partager les réserves.

M. Goodman: J'en aurais probablement plus que lui. Il est déjà une banque. Il est la septième, huitième ou neuvième banque à charte du pays.

Le sénateur Kroft: Donc, pour passer en revue la liste, convenez-vous qu'il ne faut guère compter que des banques étrangères viennent s'établir sur ce marché?

M. Goodman: Pas si les privilèges restent ce qu'ils sont. Les banques étrangères, comme ING, savent qu'elles ne peuvent accéder aux consommateurs que sur l'Internet et par ce genre de moyens. Peut-être, selon le déroulement de ce processus, cela arrivera-t-il.

Mais virtuellement tout le monde dans le pays a besoin d'une banque et en a déjà une. Mes clients ne traitent pas seulement avec moi en tant que fournisseur de fonds mutuels ou de services de gestion de biens, ils ont aussi une banque. Le client de la banque n'a besoin de personne d'autre. Tant que cette situation durera, et elle existe depuis 1987, quiconque essaie de s'installer sur ce territoire a des difficultés énormes.

Le sénateur Kroft: En ce qui concerne les compagnies d'assurances, là encore le rapport MacKay semble optimiste quant à la perspective que des compagnies d'assurances viennent combler le vide. L'effort semble être de se débarrasser du terme «banque» et d'appeler tout le monde «institution financière». Tout le monde aura le droit de faire les mêmes choses. Pourtant, je n'ai pas rencontré chez les compagnies d'assurances le même enthousiasme à entreprendre des activités bancaires dans ce pays.

Encore une fois, nous passons en revue les bassins de capitaux et les capacités de faire les choses. Comment voyez-vous le potentiel des compagnies d'assurances à titre d'entrants sur le marché bancaire?

M. Goodman: Je pense que les compagnies d'assurances dans ce pays, à quelques exceptions près, se demandent toujours comment il se fait qu'elles gagnent de l'argent à vendre de l'assurance. Comme les banques elles se sont jetées sur la gestion de biens comme centre de profit — et c'est un centre de profit. Lorsqu'elles possèdent une clientèle et une force de vente et commencent à prospérer, la vente de polices d'assurance réservées, qui ne sont rien d'autres qu'un fonds mutuel déguisé,

is probably one of the fastest growing wealth management products in existence.

But the insurance industry is captivated at the current moment with demutualizing and getting their hands on some of that public money, which would go a long way to bolstering their balance sheets so that they could possibly become a bank. I do not think they have the financial clout to provide what Mr. MacKay seems to think, and I would bet you that Mr. D'Alessandro would agree with me.

Senator Kroft: Together with foreign banks, insurance companies and existing banks, what expectation can we have that the core banking roles of a person or people with operating businesses who need conventional banking support for receivables inventory and all the things that it takes to build businesses will be targeted?

On a public policy basis, we have to find out where that will come from in the future of this country. I was wondering in terms of your game plan.

Mr. Goodman: You cannot say that the country is not well served today. The banks have been allowed to grow and they have done a reasonably good job of serving their client base. Now, there are some contentions that small businesses are not getting the respect that they should get.

But let us face it, the entrepreneur who runs a small business is also a client in wealth management. If you can provide him with banking business, which maybe does not have the profit margin levels that wealth management has, you will get the wealth management account.

I am not suggesting this is tied selling. Once you own the customer, you own the customer.

I think there is room for competition in that area for the ability to provide traditional banking services in order to get another client on your list.

Senator Kroft: Would it be an area that your bank would pursue?

Mr. Goodman: Yes. We would probably know that we could not be a do-all bank, so we would pick a niche market and try to become experts in an area.

Senator Meighen: Mr. Goodman, I can empathize readily with your plea to open up the tier-two banking sector. Obviously, you feel that if you are a bank, you can almost do anything in this financial world. I can see why you chose your name; it was very prescient of you.

If a tier-two sector were opened up somewhere along the lines that you are advocating, would you be prepared then — I do not know whether you would be now — to support an argument that we should have in this country at least one big bank that would be a player in the North American, if not the global, market?

Mr. Goodman: I think we have several of them right now that have the ability to be a player in a global market without getting any larger.

représente probablement l'un des produits de gestion de biens connaissant la croissance la plus rapide.

Mais le secteur de l'assurance est captivé actuellement par la démutualisation et son désir de mettre la main sur une partie de cet argent public, qui gonflerait le bilan des compagnies et leur permettrait éventuellement de devenir des banques. Je ne pense pas que les assureurs aient le poids financier pour faire ce que pense M. MacKay, et je vous parie que M. D'Alessandro est d'accord avec moi.

Le sénateur Kroft: Avec les banques étrangères, les compagnies d'assurances et les banques existantes, quelle garantie avons-nous que les services bancaires de base dont une personne exploitant une entreprise a besoin, du point de vue du soutien bancaire conventionnel tel que financement des stocks et des comptes débiteurs et tout ce qu'il faut pour édifier une entreprise, seront ciblés.

Du point de vue de la politique publique, nous devons déterminer d'où cela proviendra à l'avenir dans notre pays. Je m'interroge sur votre plan de bataille.

M. Goodman: On ne peut pas dire que le pays est mal servi. On a permis aux banques de grandir et elles servent raisonnablement bien leurs clients de base. Évidemment, on entend parfois dire que les petites entreprises n'obtiennent pas le respect qu'elles méritent.

Mais regardons les choses en face. Le petit entrepreneur est également un client pour la gestion de biens. Si vous pouvez lui offrir les services bancaires, qui n'offrent peut-être pas la même marge de profit que la gestion de biens, il vous donnera aussi son compte de gestion de biens.

Je n'affirme pas que c'est de la vente liée. Une fois que le client est à vous, il est à vous.

Je pense qu'il y a une possibilité de concurrence à cet égard, pour la faculté d'offrir des services bancaires traditionnels de façon à dégoter un autre client.

Le sénateur Kroft: Est-ce un domaine que votre banque viserait?

M. Goodman: Oui. Nous savons que nous ne pourrions être une banque touche-à-tout, et nous choisirions donc un créneau du marché et tenterions de devenir les experts dans ce domaine.

Le sénateur Meighen: Monsieur Goodman, je comprends votre plaidoyer lorsque vous réclamez l'ouverture du secteur bancaire de deuxième palier. Vous considérez manifestement que si vous étiez une banque, vous pourriez faire presque n'importe quoi dans le secteur financier. Je vois que vous avez choisi le nom de votre société avec prescience.

Si on ouvrait un secteur de deuxième palier plus ou moins selon les modalités que vous préconisez, admettriez-vous alors — je ne sais pas si vous le pensez aujourd'hui — qu'il nous faut dans ce pays au moins une grande banque qui puisse rivaliser sur le marché nord-américain, voire mondial?

M. Goodman: Je pense que nous en avons déjà plusieurs ayant cette capacité, sans avoir besoin de grossir encore.

I think that Mr. Godsoe made the point on a number of occasions that Scotiabank operates on a global basis right now. It is probably fifth in size of all the banks. Certainly, the Bank of Commerce has moved quite aggressively into the United States.

I think they have the ability to do it with what they have right now. I think it is very telling that we have gone through probably the biggest boom in financial markets the world has ever seen. Our bank stocks have gone from trading at a below book value on the marketplace to a high of in excess of three times book value. They have now have pulled back to about 1.5 or 1.6 times book value.

During this whole period of time with banks trading at multiples of book value, not one of our Canadian banks went to the public markets to raise any more equity capital.

If size is what is required, then it is dollars that create size. Why did they not go to the markets and just flood themselves with a big bunch of bucks and then say that they wanted to be a global bank?

Senator Meighen: We have had arguments, as you may have heard, that size does count to some extent.

I think that Mr. Godsoe would grant that, while Scotiabank has been a successful player at a global level, it has been in particular selected niches, not across the board.

An argument has been made to us that it would be not against public interest, and may even be in the public interest, to have at least one bank that can play across the board, particularly in this day and age of monolines and opposition like that.

Mr. Goodman: I would also suggest, Senator, that there was a time in history not too many years ago when virtually every American bank of significant size was on its knees begging for capital at a point in time when the Canadian banking industry was the most financially healthy banking institution in the world. Not one of our Canadian banks made a move to take any of them over.

Senator Meighen: The only exception was the Bank of Montreal and Harris, which was a very small move.

The Chairman: I wonder if I could just ask you one last question on your last sentence, which is your last recommendation. I think I understand it. I just want to be sure.

You said, "Tier-one banks should be required to offer a specified level of syndication participation to tier-two banks as related to securities underwriting."

You use the word "tier-one banks". I assume that you mean the investment dealers of tier-one banks; is that right?

Mr. Goodman: Once again, I am whopping them all in. The investment dealer is a bank. They actually call themselves bankers these days.

Je pense que M. Godsoe a fait valoir à plusieurs reprises que Scotiabank est déjà active à l'échelle mondiale. Sa taille est probablement un cinquième de celle de toutes les autres. La Banque de Commerce s'installe certainement de façon assez agressive sur le marché américain.

Je pense qu'elles ont la capacité de le faire avec ce qu'elles possèdent déjà. Un indice est très parlant. Nous venons de traverser probablement le plus gros boom sur les marchés financiers que le monde ait jamais connu. Les actions de nos banques, qui s'échangeaient auparavant en dessous de la valeur comptable, se vendaient un certain temps à plus de trois fois la valeur comptable. Elles s'échangent actuellement à environ 1,5 ou 1,6 fois la valeur comptable.

Pendant toute cette période, où les actions des banques trouvaient preneur à plusieurs fois la valeur comptable, aucune de nos banques canadiennes n'a émis d'actions pour lever davantage de capitaux.

Si c'est l'envergure qui manque, ce sont les dollars qui font l'envergure. Pourquoi ne sont-elles pas allées sur le marché pour rassembler des masses de capitaux et annoncer qu'elles voulaient devenir une banque d'envergure mondiale?

Le sénateur Meighen: Vous savez peut-être que pas mal de gens ont émis l'avis que la taille compte dans une certaine mesure.

Je pense que M. Godsoe admettra que, même si la Banque Scotia a réussi à percer sur le marché mondial, c'est dans des créneaux bien particulier, et non pas dans tous.

On nous a fait valoir qu'il ne serait pas contre l'intérêt public, et peut-être même dans l'intérêt public, d'avoir au moins une banque capable de rivaliser sur le marché complet, particulièrement en cette période de monolignes et d'opposition de cette sorte.

M. Goodman: Je vous répondrais, sénateur, qu'il n'y a pas si longtemps virtuellement toutes les banques américaines d'une certaine envergure étaient à genoux pour mendier du capital à un moment où les banques canadiennes étaient les plus florissantes du monde, sans qu'aucune de ces dernières n'ait levé le petit doigt pour en prendre le contrôle.

Le sénateur Meighen: La seule exception était la Banque de Montréal, avec Harris, mais cette dernière était petite.

Le président: J'aimerais vous poser une dernière question, sur votre dernière phrase, votre dernière recommandation. Je pense la comprendre, mais je veux m'en assurer.

Vous avez dit: «Les banques de premier palier devraient être tenues d'offrir aux banques de deuxième palier un niveau spécifique de participation à la souscription consortiale de valeurs mobilières».

Vous employez les termes «banques de premier palier». Je suppose que vous voulez parler des sociétés de courtage des banques de premier palier, n'est-ce pas?

M. Goodman: Encore une fois, je les mets tous dans le même sac. Le courtier en placement est une banque. Ils s'appellent tous banques ces jours-ci.

The Chairman: You then say "or domestic loan grants." Do you mean domestic loans?

Mr. Goodman: Yes.

The Chairman: I assume that you mean corporate loans.

Mr. Goodman: I am saying that the practice today in the banking industry is that most banks do not make and keep large loans. They do syndicate them. I am saying that if they are syndicating, then we should be part of it.

Mr. Don Charter, President and Chief Executive Officer, Dundee Capital Markets and Dundee Securities Corporation: One comment seems to be lost when the focus is on lending practices and small business lending. If you actually were really focused on wanting the banks to do that, then you would tell the banks to get out of the other types of business.

In 1987, when the banks were allowed to swing their capital into much more profitable businesses, that was really the death knell of them taking an active part in the type of lending that everyone is frustrated about now.

When we are talking about banking, we are fighting them off within our industry because they are coming into other industries attracted by the profits with the lower capital costs. They can take the money that they would otherwise be lending, depositor money, and use it to go into other businesses. It is a mathematical formula.

When we say 1987 was a major death knell, that was what was created. You cannot get the genie back in the bottle now.

The Chairman: Senators, our next witness is Mr. Martin Connell, the president of Calmeadow. Some of you will recall that Calmeadow appeared before us when we had the hearings on Crown financial institutions. At the last minute Mr. Connell could not come, and someone else from his organization came instead. We are delighted to see that we have you yourself, sir. I would say that we have known each other for quite a while. I am delighted to see you again under these circumstances.

May I suggest that since your brief is short enough that my colleagues can skim through it when they get back. Do you want to go ahead and start?

Having read your brief, can I ask you a question when you get to the end? The MacKay task force recommendations number 93 to 97 appear to be mirrored very much by the top paragraphs you have on the last page of your brief, although you use different language.

When you get to the end, can you just tell me whether in fact my reading of MacKay and of your brief is correct? Please start.

Mr. Martin P. Connell, President, Calmeadow: Mr. Chairman, I did not bring a copy of the MacKay report with me and cannot comment on the specifics of that recommendation.

The Chairman: It almost sounds, because I know you had some meetings with the task force, as if they very much liked your idea, and I think that one has simply paraphrased the other. I

Le président: Vous dites ensuite «ou des prêts nationaux». Voulez-vous parler des prêts canadiens?

M. Goodman: Oui.

Le président: Je suppose que vous parlez de prêts aux sociétés.

M. Goodman: J'ai dit que la pratique aujourd'hui dans le secteur bancaire veut que les banques n'octroient pas seules de gros prêts. Elles les consorcialisent. Je dis que si elles consorcialisent, nous devrions avoir notre part.

M. Don Charter, président-directeur général, Dundee Capital Markets and Dundee Securities Corporation: On semble perdre de vue une chose lorsqu'on parle des pratiques de crédit et des prêts aux petites entreprises. Si vous vouliez réellement que les banques fassent cela, vous leur diriez de se retirer des autres types d'activités.

En 1987, lorsque les banques ont été autorisées à transférer leurs capitaux vers des activités beaucoup plus profitables, cela a sonné le glas d'un rôle plus actif des banques dans le type de crédit dont tout le monde se plaint aujourd'hui.

Nos doléances sont dues à ce que les banques viennent investir les autres industries, attirées par les profits et les coûts en capitaux moindres. Elles peuvent prendre l'argent qu'elles prêteraient autrement, l'argent des déposants, et s'en servir pour entreprendre d'autres activités. C'est une formule mathématique.

Lorsque nous disons que le glas a sonné en 1987, c'est cela qui a été créé. Vous ne pouvez remettre le génie dans la bouteille maintenant.

Le président: Sénateurs, notre prochain témoin est M. Martin Connell, le président de Calmeadow. Certains d'entre vous se souviendront que Calmeadow a comparu devant nous lors de nos audiences sur les institutions financières d'État. À la dernière minute, M. Connell a été empêché et quelqu'un d'autre de sa société l'a remplacé. Nous sommes ravis de vous voir en personne, monsieur. Je dois dire que nous nous connaissons depuis pas mal de temps. Je suis ravi de vous revoir dans ces circonstances.

Puisque votre mémoire est suffisamment court, mes collègues pourront le parcourir à leur retour. Voulez-vous commencer sans plus tarder?

J'ai lu votre mémoire et j'aimerais vous poser une question lorsque vous arriverez à la fin. Les recommandations 93 à 97 du groupe de travail MacKay semblent être tout à fait reflétées par les premiers paragraphes de la dernière page de votre mémoire, bien que vous utilisiez des termes différents.

Lorsque vous arriverez à la fin, pourriez-vous simplement me dire si mon interprétation est la bonne? Vous avez la parole.

M. Martin P. Connell, président, Calmeadow: Monsieur le président, je n'ai pas ici d'exemplaire du rapport MacKay et je ne peux donc effectuer la comparaison avec sa recommandation.

Le président: On dirait presque, car je sais que vous avez rencontré plusieurs fois le groupe de travail, que celui-ci a beaucoup apprécié votre idée et que l'un a peut-être simplement

would like to know if there are nuances; I would like to know what the differences are.

Mr. Connell: Mr. Chairman, senators, I appreciate this opportunity to meet with you and to discuss micro-enterprise. I did not know, Mr. Chairman, if you wanted me to just go through my brief or go straight to the point.

The Chairman: I would love you to go straight to the point.

Mr. Connell: I think that there is a bit of mythology in Canada about micro-enterprise activities. I think there is a perception out there that a magic bullet is available to bring access to credit on an affordable basis to home-based, self-employed people who are, by nature and by tradition, shut out of the credit markets.

First of all, we have no idea at this juncture about the size of this market. It is very difficult to get the kind of analysis of census tracked data or polling data that would give you a sense of what that market size is. We guesstimated 100,000 plus or minus who could use access to this kind of credit.

We also think that credit is available for just about anybody. Unfortunately, it is a cost-rated issue. So if you start at the pawn shop, which is the most expensive source of credit, and work your way up to prime rate credit, somewhere in that continuum people can find money. It comes down to cost.

We seem to feel from our experience that credit card rates, bank credit card rates are probably about the top that people can afford to pay and still make money on their activities, in around the 20 per cent margin.

It costs far more money than the 20 per cent that we are able to charge when you lend money to people who, by nature, need an awful lot of support, a lot of encouragement, and a lot of hand holding. We have been at it for five years and we finally clued in that it is very expensive to lend money at this level.

That, to me, tells us this is social lending because, once you start getting into the realm of having to lend money that cannot cover its own costs, then there is a social dimension to it. Once you start thinking about this thing as social lending, you start to realize that this is not lending for the banks. It is not lending for the government. It is probably best left with those organizations that are community-based and have a solid grounding in their local communities and know who the people are who need access to this kind of capital. Grassroots community-based organizations probably make the best kind of lender for this kind of program. They will never be able to do it at a profit.

When we get down to the recommendations, we are really talking about creating some kind of a mechanism that brings some sort of support or subsidy to the micro-enterprise lender in this country.

This is vastly different than the experience in the international environment where there is a critical mass of borrowers that can

paraphrasé l'autre. J'aimerais savoir s'il y a des nuances; j'aimerais savoir quelles sont les différences.

M. Connell: Monsieur le président, sénateurs, j'apprécie votre invitation à comparaître pour traiter de la microentreprise. Je ne sais pas, monsieur le président, si vous voulez que je lise le mémoire ou que je passe directement au vif du sujet.

Le président: J'aimerais beaucoup que vous alliez au vif du sujet.

M. Connell: Je pense qu'il y a quelques mythes au Canada concernant les activités des microentreprises. Les gens ont l'impression qu'il existe une baguette magique permettant de donner accès au crédit à prix abordable à des travailleurs indépendants, à domicile, qui sont, par nature et tradition, exclus du marché du crédit.

Premièrement, nous n'avons aucune idée à ce stade de l'envergure du marché du microcrédit. Il n'y a pratiquement pas de données provenant des recensements ou d'enquêtes qui permettraient de chiffrer l'ampleur de ce marché. Nous l'estimons, au jugé, à quelque 100 000 personnes qui pourraient faire usage de ce type de crédit.

Nous pensons également que pratiquement tout un chacun peut trouver du crédit. Le problème, malheureusement, est celui du coût. Si vous commencez par le prêteur sur gage, qui est la source de crédit la plus coûteuse, et remontez jusqu'au crédit au taux préférentiel, quelque part dans cet éventail la plupart des gens peuvent trouver de l'argent. C'est une question de coût.

Notre expérience nous montre que le taux des cartes de crédit, des cartes de crédit bancaires, est à peu près le maximum que les gens peuvent payer tout en continuant à gagner de l'argent avec leurs activités, soit autour de 20 p. 100.

Il en coûte beaucoup plus que les 20 p. 100 que l'on peut exiger lorsque vous accordez un prêt à des gens qui, par définition, ont besoin d'énormément de soutien, d'encouragements et de conseils. Cela fait cinq ans que nous offrons du microcrédit et nous nous sommes finalement rendu compte qu'il est très coûteux de prêter de l'argent à ce niveau.

Cela m'indique qu'il s'agit là de crédit social parce que, si vous devez faire des prêts qui ne peuvent couvrir leurs propres coûts, il y a une dimension sociale. Une fois que l'on commence à considérer ce crédit comme du crédit social, on se rend compte que ce n'est pas fait pour les banques. Ce n'est pas fait pour le gouvernement. Il vaut probablement mieux laisser cette activité à des organisations communautaires, qui sont solidement implantées dans la collectivité locale et qui connaissent les personnes qui ont besoin de ce genre de crédit. Les organisations communautaires de la base sont probablement les mieux aptes à offrir ce genre de crédit. Elles ne pourront jamais le faire avec profit.

Pour en venir aux recommandations, il s'agit d'établir un mécanisme d'une sorte ou d'une autre pour apporter une aide ou des subventions aux organismes de microcrédit de ce pays.

C'est une situation très différente de celle qui existe à l'échelle internationale, où il existe une masse critique d'emprunteurs qui

give you volume and opportunities to achieve economies of scale and productivity. However, that just does not happen here.

We will have to be realistic if we are to have institutions lending money at a very small level, such as \$1,000, \$2,000 loans to low income self-employed people. It will require a subsidy — period.

We also think it is very hard for banks and other financial intermediaries to find their way into this marketplace through one-on-one opportunities through various community lenders. It is very hard for them to make a distinction between who is good and who is not so good at that business.

We are recommending an institutional approach where there would be one significant institutional funder in this country, private sector-driven, financed in part by government and in part by the private sector that would seek out and support those institutions that come forward at the grassroots to provide micro-lending.

We think that if we could do that, then there is a good chance that you might find solutions because we need a lot of activity to find the right kind of models that work. We have been at it now since 1987. We are slowly working our way through the various alternatives and we think we might get to a point where 70 per cent of our costs might get covered by the lending revenues we bring in, but it will never be self-sufficient.

The Chairman: At the top of page 4 of your brief, you are essentially saying that it is just too expensive for financial institutions to do as Calmeadow has done, which is to lend money to people who are looking for small amounts of money. It is just too expensive for them to put all the human effort into arranging these loans.

But you are suggesting that if you could, in some sense, create a national focus for this kind of lending, the volume of loans might well be such that you could at least recover two-thirds to three-quarters of your costs. The 25 per cent to 33 per cent that is not recovered would, in fact, be treated by government as a reasonable subsidy as a way of creating jobs.

Mr. Connell: When you think of a \$2,000 loan and a 25 per cent subsidy, we are talking \$500 per job being created or supported, which is very cheap.

The Chairman: How would we go about finding that sort of centre focus? I do not know anybody other than you in the country that is in the business. One of the wonderful things about your initiative is that you have embarked on a very novel experiment, at least for Canada. How would one get this group of a sufficient size to make it work?

Mr. Connell: In the United States, under the Clinton administration, there has been a recognition that community-based grassroots micro-lending is a valuable community effort, which deserves support from the state.

In the States there has been a fund established. I cannot tell you the name of it. But it has been operational now for the last two or three years and it basically makes best practices grants to community-based organizations that are driving micro-enterprise lending programs in their local areas. It has led to a proliferation

donnent du volume et des possibilités d'économies d'échelle et de productivité. Ce n'est tout simplement pas le cas ici.

Il faut être réaliste si nous voulons avoir des institutions prêtant de l'argent à un niveau très bas, des prêts de 1 000 \$, 2 000 \$ à des travailleurs indépendants à faible revenu. Il faudra une subvention, un point c'est tout.

Nous pensons également qu'il est très difficile pour les banques et d'autres intermédiaires financiers de jouer un rôle dans ce marché par des contacts individuels avec divers prêteurs communautaires. Il est très difficile pour elles de déterminer qui est compétent dans ce domaine et qui ne l'est pas.

Nous recommandons une approche institutionnelle où il y aurait un grand financier institutionnel dans ce pays, administré par le secteur privé, financé en partie par les pouvoirs publics et en partie par le secteur privé, qui contacterait et aiderait les organisations communautaires offrant du microcrédit.

Nous pensons qu'il y aurait ainsi une bonne chance de trouver des solutions parce qu'il faut beaucoup d'activités pour déterminer quel modèle donne les meilleurs résultats. Nous travaillons dans ce domaine depuis 1987. Nous commençons lentement à nous y retrouver dans les diverses options et nous pensons pouvoir parvenir à couvrir 70 p. 100 de nos coûts au moyen de nos revenus d'intérêt, mais sans jamais parvenir à l'autosuffisance.

Le président: Au haut de la page 4 de votre mémoire, vous dites en substance qu'il est simplement trop coûteux pour des institutions financières de faire ce que Calmeadow a fait, soit prêter à des gens qui ont besoin de petits montants. Il est simplement trop coûteux pour elles d'investir tout l'effort humain que requiert l'administration de ces prêts.

Mais vous dites que si l'on pouvait, d'une certaine façon, créer un point focal national pour ce genre de prêts, le volume serait tel que vous pourriez recouvrer au moins entre les deux tiers et les trois quarts de vos frais. Les 25 p. 100 à 33 p. 100 restants seraient, en fait, traités par le gouvernement comme une subvention raisonnable pour la création d'emplois.

M. Connell: Si vous prenez un prêt de 2 000 \$ et une subvention de 25 p. 100, cela fait 500 \$ par emploi créé ou soutenu, ce qui est très peu.

Le président: Comment pourrions-nous faire pour établir cette sorte de point focal? Je ne connais personne d'autre que vous faisant ce travail dans ce pays. Ce qui est merveilleux dans votre initiative, c'est que vous vous êtes embarqués dans une expérience très nouvelle, du moins au Canada. Comment donner à ce groupe une envergure suffisante pour que le programme fonctionne?

M. Connell: Aux États-Unis, le gouvernement Clinton a reconnu que le microcrédit communautaire représente un effort communautaire précieux qui mérite d'être soutenu par l'État.

Un fonds a été établi aux États-Unis. Je ne me souviens pas de son nom. Mais il fonctionne maintenant depuis deux ou trois ans et il accorde des subventions sur la base des meilleures pratiques aux organisations communautaires administrant des programmes de microcrédit dans leur localité. Il en a résulté une prolifération

of activities and the more we see happening out there, the more likely it is that there will be some isolated successes that will then become the role models for the rest of us.

There has been a tremendous growth in the United States of micro-enterprise lending, led in part by this initiative.

The Chairman: I was about to look at my copy of the book but you now have it. Would you look at recommendations 93 to 97 and just tell me if they meet what your objectives are, now that you have enlarged on your idea. The recommendations are mainly at the back.

Mr. Connell: Certainly, 94 and 95 are more or less embodied in the concept that I am discussing with you. There is a good model in place right now. It is called the Consultative Group Against Poverty, or CGAP. It is a World Bank-driven initiative, under the umbrella of the World Bank out of Washington. This organization exists to fund on a global basis micro-enterprise activities in different parts of the world. It is responsive to applications and it has a highly polished team of people who are very proficient in the field. They make infusions of grant capital into these various organizations.

I do not see anything wrong with that model, why it could not be adapted to Canada and used on a local basis. It is a creature of government but it is independent of it and of the World Bank. It has its own board of directors, its own policy group that drives it. So I could see a scenario where a separate body like that could be created. Calmeadow would be happy to be involved in the formative phase of helping to get that thing up and running.

Senator Meighen: Mr. Connell, do you have any particular thoughts as to what form this subsidy might take? Would it be just a straight grant to make up the difference? Would it have an incentive component? Would it take another form?

Mr. Connell: I think it has to be incentive-driven. I think there must be hurdle rates and I think there has to be a serious effort.

One of the biggest challenge of running a micro-credit program is collections. I think it is very easy to give away money. It is extremely difficult to lend money and I think there has to be a strong motivation to collect. I think there has to be a strong motivation to go after and target the kind of people we are talking about here.

I think those incentives of targeting the right people and then collecting the money, getting it paid back, can be built into the model. If their incentive relates to that, then I think you achieved your objectives.

Senator Meighen: If the government is to get in to the extent of a subsidy of 25 or 33 per cent, is there an advantage in having the micro-lending organization related more closely to government, with Calmeadow as, let us say, an independent organization, such as a Crown agency?

Mr. Connell: My suspicion is, and this has been borne out by observation over the years, that governments, when they are seen as lenders to people, are poor collectors of debts. People

d'activités et plus il y en a, plus il est probable que l'on verra des succès isolés qui deviendront ensuite les modèles dont tous les autres pourront s'inspirer.

Il y a eu une énorme croissance aux États-Unis du microcrédit, grâce en partie à cette initiative.

Le président: J'allais ouvrir mon exemplaire du rapport, mais c'est vous qui l'avez maintenant. Voudriez-vous regarder les recommandations 93 à 97 et me dire simplement si elles répondent à vos objectifs, maintenant que vous nous avez précisé votre idée. La liste des recommandations est à la fin.

M. Connell: Les recommandations 94 et 95 reprennent plus ou moins le concept que j'ai décrit. Il existe déjà un bon modèle. Il s'agit du Groupe consultatif contre la pauvreté, GCCP. C'est une initiative de la Banque mondiale, sous l'égide de la Banque mondiale de Washington. Cette organisation finance à l'échelle mondiale les microentreprises dans différentes parties du monde. Elle reçoit les demandes et dispose d'une équipe très étoffée d'experts dans ce domaine. Elle injecte des capitaux sous forme de subvention dans ces différentes organisations.

Je ne vois rien de défectueux dans ce modèle, ni pourquoi il ne pourrait être adapté au Canada et utilisé localement. Il est une création du gouvernement mais il est indépendant des pouvoirs publics et de la Banque mondiale. Il a son propre conseil d'administration, qui détermine ses politiques. Je peux donc entrevoir un scénario tel qu'un organisme distinct comme celui-ci serait créé. Calmeadow serait heureux de participer à la mise en place de cet organisme.

Le sénateur Meighen: Monsieur Connell, avez-vous des idées particulières quant à la forme que pourrait prendre cette subvention? S'agirait-il d'une subvention ordinaire pour combler la différence? Y aurait-il un élément d'incitation? Revêtirait-elle une autre forme?

M. Connell: Je pense qu'elle doit comporter des incitations. Je pense qu'il doit y avoir un barème progressif et un effort sérieux.

L'une des plus grosses difficultés dans un programme de microcrédit est le remboursement. Il est très facile de distribuer de l'argent. Mais il est extrêmement difficile d'en prêter et il doit y avoir une forte motivation à recouvrer. Je pense qu'il doit exister une forte motivation à cibler le genre de personnes dont nous parlons.

Je pense que ces incitations à cibler les personnes voulues, puis à obtenir le remboursement des prêts, peuvent être intégrées dans ce modèle. Si les incitations sont axées là-dessus, alors je pense que vous aurez atteint vos objectifs.

Le sénateur Meighen: Si le gouvernement va subventionner à hauteur de 25 p. 100 ou 33 p. 100, serait-il avantageux que l'organisation de microcrédit soit liée plus étroitement au gouvernement, de telle façon que Calmeadow serait, mettons, une société d'État?

M. Connell: Je soupçonne, et cela a été avéré par des années d'observation, que les pouvoirs publics, lorsqu'ils font crédit, ont du mal à se faire rembourser. Les débiteurs invariablement ne se

invariably do not feel that they have to pay back the government certainly at this level because it is happening at the grassroots and the community level.

My recommendation would be not to have the government get involved in any direct or obvious way in lending itself but to work through intermediaries, such as non-profits or quasi non-profit organizations that were doing the job.

Senator Meighen: Would you attach any importance to a number of micro-lending institutions being launched under the scheme simultaneously across the country?

Mr. Connell: If an announcement were made tomorrow that there was, for argument's sake, a \$2-million fund per annum that would be available for the next three to five years to support the development of the sector in Canada, and if the applications and grants were reviewed by a peer analysis, then I think you would have a proliferation of enterprises step forward and ask for support. I think that would be very important.

Senator Meighen: I am quite happy to blow your horn for you. You said it has taken you five years to work your way through all this. I would be a little leery if I were the government and all of a sudden various micro-credit organizations popped up like mushrooms overnight and said that they wanted in on this.

Would not Calmeadow wish to have a supervisory role of some kind over this?

Mr. Connell: If the grant process is based on incentives and hurdles, I think that you can get away from some of the more obvious abuses that might take place.

I do not think any of us in North America have found the answer as to how to do this right. I believe that the more people are at it, the better the probability of success.

I am not saying that we will ever get the perfect answer but the closer we can get to covering our operating costs, the better it is for everybody.

Senator Meighen: You have not found the secret to success but are you still convinced, Mr. Connell, that micro-lending is a dynamic and useful tool for empowering people in North America?

Mr. Connell: Let us put it this way: If there are 100,000 Canadians out there who could and should be able to prosper better with access to resources, like loan capital, then I would say it is a very appropriate intervention and it is not a big one. I mean, 100,000 people out of the 2.1 million people who are self-employed is not a big number but it is still indicative of the opportunity.

Senator Meighen: I have one last question, if I may. Has it been your experience that the borrowers tend to continue for an indefinite period borrowing small amounts, or do a large number lose interest, or do a certain percentage all of a sudden require a great deal more money because they have been successful?

Mr. Connell: There is a lot of frustration in answering your question. The frustration comes from the fact that we recognize that there is about a 40 to 50 per cent non-renewal rate in our

bousculent pas pour rembourser le gouvernement, certainement pas à ce niveau, celui de la base et de la communauté.

Ma recommandation serait que le gouvernement n'intervienne pas de façon directe ou évidente dans le crédit, mais passe par des intermédiaires, tels que les organisations sans but lucratif ou quasi caritatives qui faisaient précédemment le travail.

Le sénateur Meighen: Serait-il bon que plusieurs institutions de microcrédit soient lancées simultanément à travers le pays au titre de ce programme?

M. Connell: Si l'on annonçait demain l'existence, mettons, d'un fonds de 2 millions de dollars par an pour les trois à cinq prochaines années en vue d'appuyer le développement du secteur au Canada, et si les demandes et subventions étaient étudiées par les pairs, je pense que vous verriez une pléthore d'organisations se porter candidates. Je pense que ce serait très important.

Le sénateur Meighen: Je serai ravi de chanter vos louanges. Vous avez dit qu'il vous a fallu cinq ans pour frayer votre chemin. Si j'étais le gouvernement, je m'inquiéterais de voir tout d'un coup des organisations de microcrédit pousser comme des champignons et demander leur part.

Est-ce que Calmeadow n'aimerait pas jouer un rôle de supervision de quelque sorte à ce sujet?

M. Connell: Si le mécanisme de subvention est fondé sur des incitations et des preuves d'efficacité, je pense que l'on pourrait éviter certains des abus les plus flagrants.

Je pense que nul en Amérique du Nord n'a encore trouvé la bonne façon de faire. Je pense que plus de gens pourront s'y essayer, et plus grande sera la probabilité de réussite.

Je ne dis pas que nous ne trouverons jamais la solution parfaite, mais plus nous nous rapprocherons de la couverture de nos frais d'exploitation, et mieux cela vaudra pour tout le monde.

Le sénateur Meighen: Vous n'avez pas trouvé le secret de la réussite mais restez-vous convaincu, monsieur Connell, que le microcrédit est un instrument dynamique et utile de responsabilisation en Amérique du Nord?

M. Connell: Mettons les choses ainsi: s'il y a 100 000 Canadiens qui pourraient et devraient pouvoir prospérer grâce à l'accès à des ressources telles que du crédit, je dirais que c'est une intervention très appropriée, et peu coûteuse. Je veux dire par là que 100 000 personnes, sur les 2,1 millions de travailleurs indépendants, ce n'est pas un chiffre énorme mais qui montre quand même les possibilités.

Le sénateur Meighen: J'ai une dernière question, si vous permettez. Selon votre expérience, les emprunteurs continuent-ils à emprunter de petits montants pendant une période indéfinie, ou bien un grand nombre perdent-ils intérêt ou un certain pourcentage ont-il tout d'un coup besoin de beaucoup plus d'argent parce qu'ils ont réussi?

M. Connell: La réponse à votre question est une source de frustration. La frustration tient au fait que nous savons qu'il y a un taux de déperdition de 40 à 50 p. 100 dans notre clientèle, ce qui

client base, and that means we have to scramble hard to keep up our volumes.

We think that a lot of people try self-employment, take the risk, decide after a year that they do not really like it, pay off their loan and go back and find a job somewhere else in the economy. That is based on anecdotal insights as opposed to any sort of statistical analysis.

The other thing is that people do find their way into the credit market sooner or later. A lot of our clients have been able to graduate out of micro-lending programs like ours into the commercial banking sector as time goes by.

I think those two are the two main reasons why it is difficult to retain our clients.

Senator Meighen: I happen to know that you have worked with at least one of the chartered banks in your work with Calmeadow.

Do I take it from this that you think it is time to cut that relationship and go on your own?

Mr. Connell: We have a relationship with three of the chartered banks, the Royal Bank, the Bank of Montreal and the Toronto-Dominion Bank. They fund us. They provide advisory support. They work with us on two operating committees: marketing and our general overall program. They approach it seriously. They are helping us try and find our market more effectively. They will increasingly be sending us referrals. I think that they do believe that this is a valid and important test. They view it as an experiment, as do we. Until we can come through the proof of principle side of this experiment, they will stick with it.

Senator Meighen: It is interesting that you are prepared to price for risk but the banks are not.

Senator David Tkachuk (*Deputy Chairman*) in the Chair.

Senator Kroft: I am just fascinated with this area. I think I was first exposed to the concept in Denver. Is there a group based there?

Mr. Connell: There may be.

Senator Kroft: Can I ask, so that I understand, where this fits in the financial structure? What type of a person, what skill set or experience does it take to make the credit decision? I do not think it is a bank credit committee. I am wondering what you can tell me about what goes into making the decision on who should qualify for a loan.

Mr. Connell: For the longest time we worked on the principle of group loans. Basically, a group of four to six people would join together. We would not have anything to do with the formative process. They would have to self-select. They would come forward and say, "Yes, we are all in business. Yes, we all trust each other and, yes, we will all sort of cross-guarantee each other's loans." It was a little bit of a no-brainer for us. We did not really analyse their respective enterprises when we lent them the money.

signifie que nous devons sans cesse courir pour maintenir nos volumes.

Nous pensons que beaucoup de gens essaient le travail à leur compte, prennent le risque, décident après un an qu'ils n'aiment pas cela, remboursent leur emprunt et repartent chercher un emploi ailleurs dans l'économie. Je me fonde sur l'expérience empirique plutôt que sur une analyse statistique pour dire cela.

Un autre facteur est que les emprunteurs finissent tôt ou tard à trouver accès au marché du crédit. Nombre de nos clients, après quelque temps, se passent des programmes de microcrédit et parviennent à emprunter dans le secteur commercial.

Ce sont là les deux principales raisons qui font qu'il nous est difficile de conserver nos clients.

Le sénateur Meighen: Je sais que vous avez travaillé avec au moins une des banques à charte dans votre travail pour Calmeadow.

Dois-je conclure que vous jugez qu'il est temps de mettre un terme à cette relation et de voler de vos propres ailes?

M. Connell: Nous avons une relation avec trois des banques à charte, la Banque Royale, la Banque de Montréal et la Banque Toronto-Dominion. Elles nous financent. Elles nous conseillent. Elles travaillent avec nous au sein de deux comités opérationnels: celui de la commercialisation et celui du programme général. Elles le font sérieusement. Elles nous aident à trouver notre marché plus efficacement. Elles nous envoient de plus en plus de clients. J'ai l'impression qu'elles y voient un test valide et important. Elles considèrent cela comme une expérience, tout comme nous. Je pense qu'elles resteront avec nous jusqu'à ce que la preuve soit faite de la validité du principe.

Le sénateur Meighen: Il est intéressant que vous soyez prêts à établir une tarification en fonction du risque, mais pas les banques.

Le sénateur David Tkachuk (*vice-président*) occupe le fauteuil.

Le sénateur Kroft: Tout ce domaine me fascine. Je pense que c'est à Denver que j'ai entendu parler de ce concept pour la première fois. Y a-t-il un groupe là-bas?

M. Connell: C'est possible.

Le sénateur Kroft: Pourriez-vous m'expliquer comment cela s'intègre dans la structure financière? Quel type de personnes, quel genre de qualifications faut-il pour prendre la décision de crédit? Je ne pense pas que ce soit un comité de crédit bancaire. Quels éléments déterminent la décision d'accorder ou non un prêt.

M. Connell: Pendant très longtemps nous avons travaillé selon le principe des prêts collectifs. En gros, un groupe de quatre à six personnes se formait. Nous n'intervenions pas du tout dans ce processus de groupement. Les intéressés s'autosélectionnaient. Ils venaient nous voir et disaient: «Oui, nous sommes tous en affaires. Oui, nous nous faisons confiance les uns les autres et, oui, nous allons tous garantir mutuellement nos emprunts». Nous-mêmes n'intervenions pratiquement pas. Lorsque nous leur prêtions l'argent, nous n'analysions pas réellement leurs entreprises respectives.

History has not been our friend on this. It has turned out to be a much more complex process. When two or three people in the group may not make it, it drags down the other two or three. They have a hard time paying back the whole thing.

While we still make those kinds of loans, we still make a growing number of individual loans and, as we get into the individual lending business, we are getting into more traditional types of securitization. We take collateral if we can. The two people who managed the two funds are former managers of credit unions so they have a lot of credit granting experience and they follow fairly traditional approaches to the lending.

We cannot obviously fully secure these types of loans or they would have gone to a bank, so we are taking more risk. So far, our experience is that we are able to maintain our loan losses in the 5 per cent range.

Senator Kroft: You mentioned the credit unions. I was wondering if across the country there are some credit unions that have other types of cultural affinities and interests and if they focus on other economic issues. I was wondering if the credit union movement had any particular interest in this area.

Mr. Connell: VanCity did actually take over a small model program we had in Vancouver and they are still running it and continuing with it. It is inside VanCity and they are operating it as a small micro-loan program. That is the only one I am aware of.

Senator Kroft: I was wondering whether the Business Development Bank has taken any interest in your work. Do you have any programs?

Mr. Connell: We have been in touch. They know about us. We know about them. Again, we are operating at a very modest level of \$1,000 to \$2,000 loans. We are sort of below the salt, if you will, and therefore do not really fit.

Senator Kroft: I see that. I am not thinking in terms of a direct borrowing relationship. I am going back to Senator Meighen's concept of a connecting element with the government. Might the Business Development Bank form some sort of a bridge that might be useful in a linkage on this?

Mr. Connell: They could. Again, I think that the challenge is best left in the hands of the community-based organizations that would drive this thing forward. I think this so-called institutional umbrella organization could well include representation from the Business Development Bank and from one of the other banks, for that matter.

The Deputy Chairman: Thank you very much, Mr. Connell. That was very interesting.

Mr. Howard M. Greenspan, President, Heraclitus Corp.: Chairman: I have a prepared statement which I have just been told I cannot read. I will address this committee by saying that I am surprised that I cannot read a prepared statement, and that I will not say anything.

The Deputy Chairman: It was not anything regarding the MacKay task force report, was it?

L'histoire n'a pas été tendre pour nous. Le processus s'est avéré beaucoup plus complexe. Lorsque deux ou trois personnes du groupe ne s'en sortent pas, cela fait chuter les deux ou trois autres. Ils ont beaucoup de mal à rembourser le tout.

Bien que nous fassions encore ce genre de prêt, nous accordons maintenant un nombre croissant de prêts individuels et demandons des garanties plus traditionnelles. Si possible, nous prenons un nantissement. Les deux personnes qui gèrent les deux fonds sont d'anciens directeurs de caisse de crédit possédant une longue expérience de l'octroi de crédit et ils appliquent des méthodes relativement traditionnelles.

Nous ne pouvons évidemment pas nantir totalement ce genre de prêts car autrement les intéressés s'adresseraient à une banque, si bien que nous prenons plus de risques. Notre expérience, jusqu'à présent, est que nous parvenons à maintenir nos pertes sur prêts autour de 5 p. 100.

Le sénateur Kroft: Vous avez mentionné les caisses de crédit. Je me demandais s'il n'y aurait pas quelques caisses de crédit dans le pays ayant d'autres types d'affinités culturelles et d'intérêts et qui se concentreraient sur d'autres questions économiques. Je me demandais si le mouvement des caisses de crédit porte un intérêt particulier à ce domaine.

M. Connell: VanCity a effectivement repris un petit programme pilote que nous avions à Vancouver et elle continue de le gérer. Il est administré à l'intérieur de VanCity, en tant que petit programme de microcrédit. C'est le seul dont je sois informé.

Le sénateur Kroft: Est-ce que la Banque de développement s'intéresse à votre travail? Avez-vous des programmes avec elle?

M. Connell: Nous sommes en contact. Elle sait ce que nous faisons, nous savons ce qu'elle fait. Encore une fois, nous opérons à un niveau très modeste, des prêts de 1 000 \$ à 2 000 \$. Ce sont des montants trop petits pour elle.

Le sénateur Kroft: Je conçois cela. Je ne pensais pas tant à une relation de crédit direct. Je reviens à l'idée du sénateur Meighen d'une connexion avec le gouvernement. Est-ce que la Banque de développement ne pourrait pas constituer une sorte de passerelle à cet effet?

M. Connell: Elle le pourrait. Encore une fois, je pense qu'il vaut mieux laisser la tâche aux organisations communautaires qui administreront ces prêts. Je pense que cette organisation-cadre institutionnelle pourrait bien comporter une représentation de la Banque de développement, et même d'une des autres banques, d'ailleurs.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Connell. C'était très intéressant.

M. Howard M. Greenspan, président, Heraclitus Corp.: Monsieur le président, j'ai une déclaration écrite dont on vient de me dire que je ne peux pas la lire. Je dois exprimer ma surprise devant le fait que je ne peux lire un texte écrit et que, pour cette raison, je ne dirai rien.

Le vice-président: Votre texte ne traite pas du rapport du groupe de travail MacKay, n'est-ce pas?

Mr. Greenspan: Why else would I be here? Of course it is regarding the MacKay task force report. Your staff has decided that this is censored material and cannot be read.

Senator Kroft: Is the issue of content or of time? This has come up before in these sessions and we have distinctly said that we would not engage in discussions on an ongoing legal matter.

The Deputy Chairman: Is it regarding a legal ballot, sir?

Mr. Greenspan: Sir, the MacKay report recommends that remedies be effected through civil litigation. The MacKay task force makes three separate remedies available.

One of them is regulation, which the MacKay task force posits substantially with self-regulation. I submit to you that regulation has been ineffective. Regulation has been ineffective and, in fact, federal laws concerning banks are regularly not enforced or are not investigated. I give specific examples in this report.

I have been in correspondence with the Minister about this. I do not name names. I am waiting for a response from the Minister.

The second remedy that the MacKay task force proposes is an ombudsman. The ombudsman effectively has no powers.

The third remedy that the MacKay task force proposes is the right to take a federal financial institution to court, civil litigation. The MacKay task force says that people will have the right to take federal financial institutions to court and they will have the right to obtain punitive damages.

In the words of a famous British jurist, that is something like the right to stay at the Ritz-Carlton Hotel; it is open to all.

The MacKay task force is seriously flawed. The right that the MacKay task force talks about, taking people to court, is a right that exists now.

I, in this prepared statement for the committee, give factual examples without names, which are not libellous, in my opinion, but are directly relevant to this committee and to the MacKay task force, which I believe seriously lacks a reality check. Perhaps the reason it lacks a reality check is because you do not want to hear things like this.

It is within this committee's right to make any kind of decision as to what it will or will not entertain. In regard to what you said, sir, if something is in litigation and is relevant to what is occurring before this committee, the fact that it is in litigation should in no way be an absolute bar to this committee hearing it.

As far as I am concerned, I have been censored by this committee. I will not read this prepared statement and I thank you for inviting me. I have come and I have been told I cannot read something in here that is factual, evidentiary and relevant to this committee, and relevant to this proposal. I think what the MacKay task force needs, and perhaps this committee needs, is a dose of reality. Thank you, sir.

M. Greenspan: Pour quelle autre raison serais-je là? Bien sûr qu'il porte sur le rapport du groupe de travail MacKay. Votre personnel a décidé de censurer mon texte et de m'empêcher de le lire.

Le sénateur Kroft: Est-ce un problème de contenu ou de temps? Un tel problème s'est déjà posé au cours de nos délibérations et nous avons clairement dit que nous refusions d'engager des discussions sur des procès en cours.

Le vice-président: S'agit-il d'un contentieux juridique, monsieur?

M. Greenspan: Monsieur, le rapport MacKay recommande un recours par poursuite civile. Le rapport MacKay propose trois recours distincts.

L'un est la réglementation, à laquelle le rapport MacKay assimile l'autoréglementation. Je fais valoir que la réglementation est inefficace. La réglementation s'est avérée inefficace et, de fait, les lois fédérales relatives aux banques restent régulièrement lettre morte ou ne sont pas appliquées. Je donne des exemples précis dans mon texte.

J'ai écrit au ministre à ce sujet. Je ne donne pas de noms. J'attends une réponse du ministre.

Le second recours que propose le rapport MacKay est un ombudsman. L'ombudsman n'a pratiquement pas de pouvoirs.

Le troisième recours que propose le groupe de travail MacKay est le droit de poursuivre une institution financière fédérale en justice, en droit civil. Le groupe de travail MacKay dit que les consommateurs auront le droit de traîner les institutions financières fédérales en justice et d'obtenir des dommages-intérêts exemplaires.

Selon les mots d'un juriste britannique réputé, c'est comme le droit de séjourner à l'hôtel Ritz-Carlton; il est ouvert à tous.

Le rapport du groupe de travail MacKay est gravement vicié. Le droit dont il parle, celui de poursuivre en justice, existe déjà.

Dans cette déclaration écrite que j'adresse au comité je donne des exemples concrets sans nommer de noms, qui ne sont pas diffamatoires, à mon sens, et qui sont en rapport direct avec le sujet dont traite votre comité et avec le rapport MacKay, lequel devrait bien subir l'épreuve de la réalité. La raison pour laquelle il est si éloigné de la réalité est peut-être que vous ne voulez pas entendre les choses de ce genre.

Le comité a toute latitude de décider ce qu'il veut entendre et ne pas entendre. Mais concernant ce que vous avez dit, monsieur, le fait qu'une affaire en rapport avec vos travaux soit en cours de jugement ne devrait pas vous empêcher de l'entendre.

Je considère avoir été censuré par ce comité. Je ne lirai pas cette déclaration et je vous remercie de m'avoir invité. Je suis venu et on m'a dit que je ne peux pas lire ici quelque chose de factuel, de probant et en rapport avec vos travaux et cette proposition. Je pense que ce dont le groupe de travail MacKay a besoin, et peut-être ce dont votre comité a besoin, est une dose de réalité. Je vous remercie, monsieur.

The Deputy Chairman: Thank you very much. There are no questions. The meeting is adjourned.

The committee adjourned.

Le vice-président: Merci beaucoup. Il n'y a pas de questions. La séance est levée.

La séance est levée.

From the Canadian Institute of Actuaries:

Mr. Stuart Wason, President-Elect;
Ms Hélène Pouliot, Councillor; and
Mr. Allan Brender, Member, Task Force on Insurance
Legislation.

From BDO Dunwoody Chartered Accountants:

Mr. Glenn C. Agro, Senior Partner.

From Dundee Bancorp Inc.:

Mr. Ned Goodman, Chairman, President and Chief Executive
Officer, Dundee Bancorp Inc.; and
Mr. Donald K. Charter, Chairman, President and Chief
Executive Officer, Dundee Securities Corporation.

From Calmeadow:

Mr. Martin Connell, President.

From Heraclitus Corp.:

Mr. Howard M. Greenspan, President.

De l'Institut canadien des actuaires:

M. Stuart Wason, président élu;
Mme Hélène Pouliot, conseillère; et
M. Allan Brender, membre, Groupe de travail sur la
législation en assurance.

De BDO Dunwoody Chartered Accountants:

M. Glenn C. Agro, associé principal.

De Dundee Bancorp Inc.:

M. Ned Goodman, président du Conseil, président et chef de
la direction, Dundee Bancorp Inc.; et
M. Donald K. Charter, président et chef de la direction,
Dundee Securities Corporation.

De Calmeadow:

M. Martin Connell, président.

De Heraclitus Corp.:

M. Howard M. Greenspan, président.



If undelivered, return **COVER ONLY** to:
Public Works and Government Services Canada —
Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette **COUVERTURE SEULEMENT** à:
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada —
Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

Morning Session

From The Mutual Group:

Mr. Robert Astley, Chief Executive Officer; and
Mr. Frank Bomben, Government Relations Manager.

From the Canadian Association of Financial Institutions in Insurance:

Mr. H. Dunbar Russel, President and Chief Executive Officer,
Toronto Dominion Life Insurance Company;
Mr. Bernard Dorval, Executive Vice-President, Canada Trust;
and
Mr. Isaac Sananes, Chief Executive Officer, Canadian
Premier Life Insurance Company.

From Manulife and Canadian Life and Health Insurance Association:

Mr. Dominic D'Alessandro, President and Chief Executive
Officer, Manulife Financial; and
Mr. Mark Daniels, President, Canadian Life and Health
Insurance Association Inc.

Afternoon session

From the Canadian Association of Retired Persons:

Ms Lillian Morgenthau, President;
Dr. Bill Gleberzon, Associate Executive Director; and
Ms Judith Cuttler, Director of Public Relations.

From Newcourt:

Mr. David F. Banks, Executive Chairman; and
Mr. John Sadler, Executive Vice-President, Corporate Affairs.

Séance de l'avant-midi

Du Mutual Group:

M. Robert Astley, chef de la direction; et
M. Frank Bomben, directeur des relations gouvernementales.

De l'Association canadienne des institutions financières en assurances:

M. H. Dunbar Russell, président et chef de la direction,
Toronto Dominion Life Insurance Company;
M. Bernard Dorval, vice-président exécutif, Canada Trust; et

M. Isaac Sananes, chef de la direction, Canadian Premier Life
Insurance Company.

De Manulife et l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes:

M. Dominic D'Alessandro, président et chef de la direction,
Manulife; et
M. Mark Daniels, président, Association canadienne des
compagnies d'assurance de personnes.

Séance de l'après-midi

De l'Association canadienne des personnes retraitées:

Mme Lillian Morgenthau, présidente;
M. Bill Gleberzon, directeur exécutif associé; et
Mme Judith Cuttler, directrice des Relations publiques.

De Newcourt:

M. David F. Banks, président exécutif; et
M. John Sadler, vice-président exécutif, Affaires juridiques.

(Continued on previous page)

(Suite à la page précédente)



First Session
Thirty-sixth Parliament, 1997-98

Première session de la
trente-sixième législature, 1997-1998

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Banking, Trade and Commerce

Banques et du commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Thursday, November 5, 1998 (a.m.)
Thursday, November 5, 1998 (p.m.)

Le jeudi 5 novembre 1998 (avant-midi)
Le jeudi 5 novembre 1998 (après-midi)

Issue No. 39

Fascicule n° 39

Fifty-seventh and fifty-eighth meetings on:

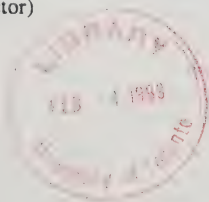
Examination of the present state of the
financial system in Canada
(Task Force on the Future of the
Canadian Financial Services Sector)

Cinquante-septième et cinquante-huitième réunions concernant:

L'examen de l'état du système
financier canadien
(Groupe de travail sur l'avenir du secteur
des services financiers canadien)

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, *Chairman*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Angus
Austin, P.C.
Callbeck

* Graham, P.C.
(or Carstairs)
Hervieux-Payette, P.C.
Kelleher, P.C.

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Di Nino substituted for that of the Honourable Senator Tkachuk (*November 4, 1998*).

Kenny
Kolber
Kroft
* Lynch-Staunton
(or Kinsella (acting))
Meighen
Oliver

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino

et

Les honorables sénateurs:

Angus
Austin, c.p.
Callbeck

* Graham, c.p.
(ou Carstairs)
Hervieux-Payette, c.p.
Kelleher, c.p.

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Di Nino est substitué à celui de l'honorable sénateur Tkachuk (*le 4 novembre 1998*).

Kenny
Kolber
Kroft
* Lynch-Staunton
(ou Kinsella (suppléant))
Meighen
Oliver

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, November 5, 1998

(77)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. in Room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Callbeck, Di Nino, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Kolber, Kroft and Oliver (9).

Other senators present: The Honourable Senators Joyal, P.C. and St. Germain, P.C.

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

Note: Senator Kelleher did not participate in the discussion with ING Bank of Canada.

WITNESSES:

From the Business Development Bank of Canada:

Mr. Michel Vennat, Chairman of the Board; and

Mr. François Beaudoin, President and Chief Executive Officer.

From ING Bank of Canada:

Mr. Arkadi Kuhlmann, President and Chief Executive Officer.

From the Export Development Corporation:

Mr. Ian Gillespie, President and Chief Executive Officer.

From the Canadian Federation of Independent Business:

Ms Catherine S. Swift, President and Chief Executive Officer;

Mr. Brien G. Gray, Senior Vice-President, Policy and Provincial Affairs; and

Mr. Garth White, Vice-President, National Affairs.

Mr. Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Mr. Vennat made an opening statement and then, along with Mr. Beaudoin, answered questions.

Mr. Kuhlmann made an opening statement and then answered questions.

Mr. Gillespie made an opening statement and then answered questions.

Ms Swift made an opening statement and then, along with Mr. Gray and Mr. White, answered questions.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le jeudi 5 novembre 1998

(77)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 9 heures, dans la salle 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Callbeck, Di Nino, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Kolber, Kroft et Oliver (9).

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Joyal, c.p. et St. Germain, c.p.

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie et Mme Margaret Smith, attachée de recherche de la Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Nota: Le sénateur Kelleher s'abstient de participer à la discussion avec les représentants de ING Bank of Canada.

TÉMOINS:

De la Banque de développement du Canada:

M. Michel Vennat, président du conseil; et

M. François Beaudoin, président-directeur général.

De ING Bank of Canada:

M. Arkadi Kuhlmann, président-directeur général.

De la Société pour l'expansion des exportations:

M. Ian Gillespie, président-directeur général.

De la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante:

Mme Catherine S. Swift, présidente-directrice générale;

M. Brien G. Gray, vice-président principal, Politique et Affaires provinciales; et

M. Garth White, vice-président, Affaires nationales.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité reprend son examen de l'état du système financier canadien et plus particulièrement du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (*Pour le texte intégral de l'ordre de renvoi, voir le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

M. Vennat fait une déclaration et répond ensuite aux questions avec l'aide de M. Beaudoin.

M. Kuhlmann fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

M. Gillespie fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

Mme Swift fait une déclaration et répond ensuite aux questions avec l'aide de M. Gray et M. White.

At 12:30 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

À 12 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, Thursday, November 5, 1998

(78)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 1:00 p.m. in Room 505, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Kolber, Kroft, Meighen, Oliver and Stewart (11).

Other senator present: The Honourable Senator Poy.

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the National Anti-Poverty Organization:

Ms Laurie Rektor, Executive Director.

From the National Council of Women of Canada:

Ms Elizabeth Hutchinson, President;

Ms Helen Saravanamuttoo, Vice-President; and

Ms Shirley McBride, Convenor of Economics.

From the Council of Canadians:

Mr. Peter Bleyer, Executive Director; and

Mr. Jamie Dunn.

From the Power Corporation of Canada:

Mr. Jim Burns, President, Power Corporation of Canada and Chairman, Great West Life; and

Mr. Ted Johnson, Counsel.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (*See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.*)

Ms Rektor made an opening statement and then answered questions.

Ms Hutchinson made an opening statement and then, along with the other witnesses, answered questions.

OTTAWA, le jeudi 5 novembre 1998

(78)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 13 heures, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Kolber, Kroft, Meighen, Oliver et Stewart (11).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Poy (1).

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur, Division de l'économie et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De l'Organisation nationale anti-pauvreté:

Mme Laurie Rektor, directrice exécutive.

Du Conseil national des femmes du Canada:

Mme Elizabeth Hutchinson, présidente;

Mme Helen Saravanamuttoo, vice-présidente; et

Mme Shirley McBride, responsable du groupe de travail en économique.

Du Conseil des Canadiens:

M. Peter Bleyer, directeur exécutif; et

M. Jamie Dunn.

De la Power Corporation du Canada:

M. James Burns, président, Power Corporation du Canada et président du conseil, Great West Life; et

M. Ted Johnson, avocat-conseil.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité reprend son examen de l'état du système financier canadien, en particulier son étude du rapport du groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (*Pour le texte intégral de l'ordre de renvoi, voir le fascicule n° 1 du 23 octobre 1997.*)

Mme Rektor fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

Mme Hutchinson fait une déclaration et répond ensuite aux questions avec l'aide des autres témoins.

Mr. Bleyer made an opening statement and then, along with Mr. Dunn, answered questions.

Mr. Burns made an opening statement and then, along with Mr. Johnson, answered questions.

At 4:00 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

M. Bleyer fait une déclaration et répond ensuite aux questions avec l'aide de M. Dunn.

M. Burns fait une déclaration et répond ensuite aux questions avec l'aide de M. Johnson.

À 16 heures, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Gary Levy

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, November 5, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: This is the last day of our hearings on this matter. We will have completed 150 hours of hearings in a little over five weeks. We have travelled from one end of this country to the other.

To start us on our last day, we have, from the Business Development Bank of Canada, Mr. Francois Beaudoin, President and Chief Executive Officer, and Mr. Michel Vennat, who is the new Chairman of the Board.

Mr. Michel Vennat, Chairman of the Board, Business Development Bank of Canada: On behalf of the Business Development Bank of Canada, which we call BDC, we would present our views on the future of Canada's financial services sector, particularly as it relates to small business financing.

We will also provide your committee with an update on BDC's activity since the new legislative mandate of three years ago.

[*Translation*]

As Canada enters the 21st century, our financial services sector will play a fundamental role in determining how prosperous we are as a nation. We have seen in other countries, even in highly industrialized countries, that a flawed financial services system can create obstacles in the marketplace, obstacles that inevitably lead to economic disruption.

Fortunately, Canada has a strong and progressive financial services sector, with a lot of credit going to the work you and your predecessors on this Senate committee have done over the years. Times do change, and with greater sophistication in information technology, the pace of change has accelerated.

The suppliers of Canada's financial services have no choice but to evolve rapidly, stay ahead of their competition and continue to ensure that all Canadians, and I stress the word "all," have access to the best, and affordable, financial services in the world. And this includes, of course, the nation's small businesses.

[*English*]

Access to financing for small business must not deteriorate. You have the opportunity to improve the small business financing environment in Canada. Despite being a dynamic and growing sector, too many small businesses still feel that access to financing is less than adequate.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 5 novembre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce s'est réuni ce matin à 9 heures pour étudier l'état actuel du système financier au Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens.)

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: C'est aujourd'hui le dernier jour où nous entendons des témoignages sur cette question. Nous aurons siégé pendant 150 heures en un peu plus de cinq semaines. Nous nous sommes déplacés d'un bout à l'autre du pays.

Pour commencer ce dernier jour, nous accueillons, M. François Beaudoin, président-directeur général et M. Michel Vennat, le nouveau président du conseil.

M. Michel Vennat, président du conseil, Banque de développement du Canada: Au nom de la Banque de développement du Canada, la BDC, nous sommes heureux de vous faire part de notre point de vue sur l'avenir du secteur des services financiers au Canada, et plus particulièrement en ce qui a trait au financement des PME.

Nous serons également heureux de présenter au comité un compte rendu des activités de la BDC depuis que vous lui avez confié, un nouveau mandat, il y a de cela trois ans, modifiant la loi qui la régit.

[*Français*]

Alors que le Canada s'apprête à entrer dans le XXI^e siècle, le secteur des services financiers jouera un rôle fondamental pour la prospérité du Canada en tant que nation. Nous avons vu ailleurs, même dans des pays très industrialisés, qu'un système de services financiers déficient peut entraver le marché et ériger des obstacles qui entraînent inévitablement un déséquilibre économique.

Heureusement, le secteur des services financiers canadien est solide et axé sur le progrès, grâce en partie au travail que vous et vos prédécesseurs avez accompli au fil des ans au sein de ce comité sénatorial. Les temps changent et l'évolution incessante de la technologie de l'information accélère le rythme du changement.

Au Canada, les fournisseurs de services financiers n'ont d'autre choix que d'emboîter rapidement le pas pour continuer de devancer leurs concurrents et s'assurer que tous les Canadiens et les Canadiennes, j'insiste sur le mot «tous», ont accès aux meilleurs services financiers du monde et ce, à prix abordable. Ceci vaut, bien entendu, pour les petites et moyennes entreprises canadiennes.

[*Traduction*]

Il est important que l'accès des PME au financement ne se détériore pas. Je dirais que vous avez l'occasion d'aller encore plus loin en améliorant le cadre du financement des PME au Canada. Bien qu'elles forment un secteur dynamique et en plein essor, un trop grand nombre de PME ont encore le sentiment que l'accès au financement n'est pas adéquat.

This sector is a vital contributor to job creation, innovation, and to the GDP. Improving access to financing can promote economic growth in all regions of Canada. I urge you, when assessing the financial services sector and preparing your conclusions, to give priority to the interests of our small businesses from coast to coast and to ensure they have access to competitive and efficient financial services.

Small business is BDC's business. BDC has delivered on the mandate you gave it three years ago.

Since joining BDC as chairman in June of this year, I have been quite impressed with the types and level of service the bank is providing to Canadian small businesses. Even though it is owned by the government, it operates in a commercial, business-like fashion, a quality that is much appreciated by its clients.

It is also been quite innovative, especially since 1995. BDC is now recognized as a leader in addressing long-term and growth capital requirements of small businesses, certainly those of knowledge-based industries and exporters.

[Translation]

As the financial services sector evolves, the BDC is well positioned to ensure that small businesses' financial needs are addressed, competently and effectively. Further, I can assure you that the bank will respond quickly to any new needs that may develop in the market, as it has in the past, through innovative services and partnerships with others.

With your permission, Mr. Chairman, I will now ask Mr. François Beaudoin, our president and CEO, to present his remarks on behalf of BDC.

Mr. François Beaudoin, President and Chief Executive Officer, Business Development Bank of Canada: Mr. Chairman, as Mr. Vennat was saying, the challenges and opportunities facing our financial institutions are many, and complex, and I praise the MacKay task force for laying them out in a straightforward manner for Canadians. The task force also laid out the need for change — change in the way our financial services sector is structured — so that Canadians can continue to have world class and affordable services as well as strong, viable financial institutions.

At the Business Development Bank of Canada, BDC, we dealt with change three years ago, when Parliament gave us a new legislative mandate. Its primary thrust was to make the bank a more active provider of financial and management services to Canadian small businesses.

[English]

BDC is a self-sufficient, commercially oriented institution that does not cost taxpayers a single penny.

Le secteur des PME contribue de façon vitale à la création d'emplois, à l'innovation et au PIB global, de telle sorte qu'une amélioration de l'accès au financement peut stimuler la croissance économique de toutes les régions du pays. C'est pourquoi je vous prie instamment, lorsque vous évaluerez le secteur des services financiers et que vous formulerez vos conclusions, d'accorder la priorité aux intérêts de nos PME, d'un océan à l'autre, et de veiller à ce qu'elles aient accès à des services financiers concurrentiels et efficaces.

Les PME sont la raison d'être de la BDC, et celle-ci s'est fort bien acquittée du mandat que vous lui avez confié il y a trois ans.

Depuis ma nomination au poste de président du conseil de la BDC, en juin dernier, j'ai été très impressionné par la nature et le niveau des services que la Banque offre aux PME canadiennes. Bien qu'elle appartienne au gouvernement, la Banque est gérée comme une entreprise commerciale, à la façon du secteur privé, qualité qu'apprécient grandement ses clients.

Elle s'est aussi montrée très novatrice, surtout depuis 1995. La BDC est maintenant reconnue comme un chef de file lorsqu'il s'agit de répondre aux besoins de financement à long terme et de capitaux de croissance des PME, et plus particulièrement ceux des industries fondées sur le savoir et des exportateurs.

[Français]

À mesure que le secteur des services financiers évolue, la BDC est bien placée pour s'assurer que les besoins de financement des PME sont comblés de façon compétente et efficace. De même, je peux vous assurer que la banque répondra rapidement aux nouveaux besoins qui pourraient se manifester sur le marché, comme il l'a fait par le passé par l'intermédiaire des services novateurs et de partenariat.

Maintenant, monsieur le président, avec votre permission, j'inviterai M. François Beaudoin, notre président et chef de la direction, à vous faire part de ses observations au nom de la BDC.

M. François Beaudoin, président et chef de la direction, Banque de développement du Canada: Monsieur le président, comme M. Vennat le mentionnait, les défis et les possibilités qui s'offrent à nos institutions financières sont nombreux et complexes. Je fais l'éloge ici du groupe de travail de M. McKay, qui les a présentés clairement aux Canadiens. Le groupe de travail a aussi fait ressortir la nécessité d'un changement dans la structure de notre secteur des services financiers, afin que les Canadiens puissent continuer d'avoir accès à des services abordables et de première qualité ainsi qu'à des institutions financières solides et viables.

À la Banque de développement du Canada, la BDC, nous nous sommes adaptés aux changements. Il y a trois ans, le Parlement nous a donné un nouveau mandat en modifiant la loi de la BDC. Ce faisant, le gouvernement visait surtout à faire de la banque un fournisseur plus actif de services financiers et de services de gestion-conseil aux PME canadiennes.

[Traduction]

La BDC est une institution autosuffisante, à vocation commerciale, qui ne coûte rien aux contribuables.

With the full support of the government and of the Minister of Industry, the Honourable John Manley, I am pleased to report that BDC has delivered on its mandate. I will show you some of the results over the past few years.

This first chart is the loans and guarantees authorized in the period from 1993 to 1998. As you can see, we have more than doubled our level of activities in that period of time. In 1993, we authorized \$641 million to small business in Canada. Last year, it was \$1.4 billion of loans and guarantees to small businesses. This is an increase of 20 per cent over the previous year.

I also point to the area of equity and quasi-equity lending, which is probably the most risky area as it has a strong demand from knowledge-based industries and technology companies. We have broken down the equity, through our venture capital division, and quasi-equity, which are the new hybrid instruments we have introduced. In the period 1993, to 1998, our involvement increased nine fold, from \$22 million to \$184 million during that period.

An important part of our mandate when we came to you three years ago was to service the so-called knowledge-based industries and exporters.

[Translation]

In terms of percentages. During this period, while this represented 15 per cent of our new lending in 1994, the bank increased this percentage in 1998, and that's the percentage of the \$1.4 billion that I showed you earlier, at 39 per cent. In the years to come, the bank's management should strive to have this percentage rise to 50 per cent. In fact, companies in conventional sectors, knowledge-based companies and exporting firms should have an equal share of our financing.

[English]

The taking of higher risk at BDC has been done to a profitable basis. It was part of our mandate to show that supporting small business could be done on a profitable basis. I have a chart showing the levels of profits achieved in the years 1994 to 1998. You can see the significant increase in profitability. Starting in 1997, we have been paying dividends to our shareholder, the Government of Canada, to the extent of \$6 million last year. We project a continuing increase in future years.

[Translation]

Mr. Chairman, in addition to increasing our annual financing, BDC has become the primary source of innovative small business services in the market.

[English]

Our quasi-equity financial products — venture loans, patient capital, working capital for exporters to name a few — are market leaders. We designed them to meet the special financing needs of knowledge-based industries, or KBIs, and exporters.

Avec l'appui total du gouvernement et du ministre de l'Industrie, l'honorable John Manley, je suis heureux de dire que la BDC remplit son mandat et j'aimerais faire le point rapidement sur ses activités. Je vais vous montrer quelques-uns des résultats ces dernières années.

Ce premier tableau indique les prêts et cautionnements autorisés pendant la période entre 1993 et 1998. Vous constaterez que nos activités ont plus que doublé pendant cette période. En 1993, nous avons accordé 641 millions de dollars à la petite entreprise au Canada. L'année dernière nous avons accordé 1,4 milliards de dollars de financement aux PME. Il s'agit d'une augmentation de 20 p. 100 par rapport à l'année précédente.

J'aimerais également attirer votre attention sur les fonds propres et les quasi-fonds propres, le secteur le plus risqué probablement puisque la demande la plus forte provient des industries fondées sur le savoir et les entreprises de technologie. Nous donnons une ventilation en fonction des fonds propres qu'offre notre division du capital de risque et les quasi-fonds propres, un nouvel instrument mixte que nous avons lancé. Entre 1993 et 1998, notre participation s'est multipliée par neuf, passant de 22 à 184 millions de dollars.

Une partie importante de notre mandat lorsque nous nous sommes présentés devant vous il y a trois ans, visait à servir les industries qu'on qualifie du «savoir» et les exportateurs.

[Français]

En pourcentage. Durant cette période, alors que cela représentait 15 p. 100 de nos nouveaux prêts en 1994, la banque a augmenté ce pourcentage en 1998, et c'est le pourcentage du 1,4 milliard de dollars que je vous ai montré plus tôt, à 39 p. 100. La direction de la banque, au cours des années à venir, devrait voir ce pourcentage se diriger vers les 50 p. 100. En fait, un partage égal entre les entreprises des secteurs traditionnels, des entreprises du savoir et exportatrices.

[Traduction]

À la BDC le financement des emprunteurs présentant de plus grands risques s'est fait de façon rentable. Prouver que l'on pourrait venir en aide au secteur des PME de façon rentable faisait partie de notre mandat. J'ai ici un tableau qui montre les niveaux à profit réalisés entre 1996 et 1998. Vous constaterez une augmentation importante de la rentabilité. À compter de 1997 nous avons versé au gouvernement du Canada, notre actionnaire, des dividendes qui ont atteint 6 millions de dollars l'année dernière. Nous projetons que ces dividendes continueront à augmenter à l'avenir.

[Français]

Monsieur le président, en plus d'accroître d'année en année le financement qu'elle accorde, la BDC est devenue le principal fournisseur de services innovateurs aux PME.

[Traduction]

Nos produits dans le domaine des quasi-fonds propres — prêts à redevances, capital patient, fonds de roulement à l'intention des exportateurs, pour n'en nommer que quelques-uns — sont au premier rang du marché. Nous les avons conçus afin de répondre

BDC was the first to fund a solution to providing capital to high technology projects still in their early stages of development. With partners across Canada, we have established seed capital funds. These funds finance projects to the stage where they are attractive to conventional venture capitalists.

[Translation]

Mr. Chairman, BDC has extended its reach to small businesses in all regions by entering into partnerships with all major financial institutions. We have ongoing programs with chartered banks to support youth entrepreneurship and knowledge-based industries.

We have also entered the electronic business age with BDC Connex. This service makes us a virtual bank on the Internet. A client does not have to come to one of our offices to deal with us. He or she can do so through electronic means. So BDC Connex is going farther than what Wells Fargo can do for small business in Canada and the United States.

To assist small businesses in making a smooth transition to the new millennium, we have Year 2000 Ready, a comprehensive program that includes diagnostic questionnaires and financing for software and hardware conversion.

[English]

Mr. Chairman, when we look at Canada's small businesses today, we see a sector that is more dynamic and innovative than it has ever been. At BDC Connex, we have had the opportunity and the pleasure to be associated with some of the most dynamic Canadian companies.

We were one of the very early investors in Ballard Power in Vancouver when the technology was just coming out of the labs. In Atlantic Canada, BDC has financed Seagull Pewter. In Quebec, BDC was an investor in a then young company called Cinar. In Ontario, we have financed Roots. In the prairies, BioStar is a client of BDC.

I give these examples because at the time we were involved with them, their financial needs were seen as risk capital. As the only institution specializing in small business financing, BDC saw these needs as growth capital for promising, dynamic businesses. I have also cited these BDC clients because they represent the kinds of companies that are the future for Canada and, moreover, the kinds of companies Canada's financial institutions must support.

The MacKay Task Force Report on the Future of Canadian Financial Services states:

The Task Force urges Canadian financial institutions to be prepared to make credit available to higher risk borrowers with more innovative financing packages and appropriate pricing.

aux besoins particuliers en financement des industries du savoir et des exportateurs.

La BDC a été la première à offrir du capital aux fins de la réalisation de projets technologiques qui en sont à leur début. De concert avec des partenaires à l'échelle du pays, nous avons créé des fonds de capital de pré-démarrage. Ces fonds financent des projets jusqu'à ce qu'ils attirent les sociétés de capital de risque traditionnelles.

[Français]

Monsieur le président, la BDC a établi des partenariats avec toutes les institutions financières importantes du pays afin de rejoindre plus de PME de toutes les régions. Conjointement avec des banques à charte, nous offrons des programmes continus pour soutenir les jeunes entrepreneurs et les industries du savoir.

Nous sommes entrés dans l'ère du commerce électronique en lançant BDC Connex, une banque virtuelle accessible par Internet. Grâce à ces services, nos clients peuvent faire affaire avec nous électroniquement. Dans ce sens, BDC Connex va plus loin que ce que Wells Fargo peut faire au Canada et aux États-Unis pour les PME.

Pour aider la PME à passer de façon harmonieuse à l'an 2000, nous offrons des programmes de prêts pour l'an 2000. Il s'agit d'un programme global qui comprend des questionnaires de diagnostic et qui permet de fournir du financement pour adapter des logiciels et du matériel à l'an 2000.

[Traduction]

Monsieur le président, lorsque nous examinons le secteur des PME au Canada aujourd'hui, nous constatons qu'il est plus dynamique et plus innovateur que jamais. À la BDC, nous savons eu la chance, et le plaisir, d'être associés à certaines des entreprises canadiennes les plus dynamiques.

Par exemple, nous avons été parmi les tout premiers à investir dans Ballard Power lorsque sa technologie venait tout juste d'être développée. Dans la région de l'Atlantique, la BDC a financé Seagull Pewter. Au Québec, elle a investi dans Cinar quand l'entreprise était encore jeune. En Ontario, nous avons financé Roots. Dans les Prairies, BioStar est un client de la BDC.

J'ai utilisé ces entreprises comme exemples parce qu'au moment où nous les avons aidées, beaucoup considéraient qu'elles représentaient un risque, voire un risque élevé. Mais, en tant que seule institution spécialisée dans le financement des PME, la BDC a jugé que ces entreprises prometteuses et dynamiques avaient besoin de capitaux de croissance. J'ai utilisé ces clients de la BDC comme exemples également parce qu'ils représentent les genres d'entreprises d'avenir du Canada, et, surtout, les genres d'entreprises que les institutions financières canadiennes doivent soutenir.

Dans son rapport sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, le Groupe de travail MacKay recommande:

Que les institutions financières canadiennes soient disposées à faire crédit aux emprunteurs à risque supérieur [...] grâce à des formules de financement plus innovatrices, tarifées en conséquence.

[Translation]

We fully support this recommendation. I might add that the task force noted the strong role the BDC is playing in small business financing, and its record as an innovator of new risk-sharing instruments, particularly quasi-equity instruments.

[English]

Small businesses are major users of financial services and are quite dependent on those services for their livelihood. I am hopeful, therefore, that you will give specific attention and priority to how the evolution of the financial services sector will affect small business.

One of the key concerns for small business is the potential merger of chartered banks. Small business is quite apprehensive about how the industry will evolve, and they have many questions. Small businesses are wondering what will happen to their line of credit if chartered banks are allowed to merge. What will it do to their choices for financial services? These are bread and butter issues for them. They are waiting for responses in the months to come.

Many small businesses feel that access to financing is already restricted by the limited number of sources in the market place. Compared to the start of this decade, small businesses have fewer financing options today. For example, trust companies and insurance companies used to be active lenders, but they have since left the market. In this regard, I support the MacKay task force report and its recommendations to attract new financial institutions into the market from Canada and abroad. A level playing field to encourage the establishment of institutions that would serve the small business sector is required.

New entrants into the banking industry would promote competition and innovation. Thus, I would urge you to consider the rules of entry into the Canadian banking sector and see how the interests of small business can be promoted.

Placing a clear focus and priority on small business will improve access to financing for small businesses across the country. Thus, I also support the concept of a specialized small business bank that has been proposed by two of the chartered banks.

At BDC, small business is our only business. This has allowed us to focus on their needs and to respond in innovative ways, while being profitable. It is this focus that is needed in the marketplace. Specialized small business banks could provide that focus.

The MacKay task force report has highlighted that Canada is a concentrated market. Regardless how the bank merger issue is resolved, we need more alternatives in the Canadian marketplace. Today, BDC is a complementary source of term financing and

[Français]

Nous sommes totalement d'accord avec cette recommandation. J'ajoute que le groupe de travail a souligné le rôle important que joue la BDC dans le financement des PME. Il a aussi souligné l'innovation dont elle fait preuve en lançant de nouveaux instruments de partage du risque et, plus particulièrement, des instruments de financement par quasi-fonds propres.

[Traduction]

Les PME sont de gros utilisateurs de services financiers, monsieur le président. En fait, elles dépendent beaucoup de ces services pour survivre. J'espère donc qu'en examinant le rapport du Groupe de travail MacKay et vos propres conclusions, vous accorderez une attention particulière et la priorité aux effets qu'aura l'évolution du secteur des services financiers sur les PME.

L'une des principales préoccupations des PME réside dans les projets de fusion des banques à charte. Je sais qu'elles s'inquiètent de l'évolution future du secteur des services financiers et qu'elles se posent beaucoup de questions qui demeurent sans réponse. Les PME demandent ce qui arrivera à leurs marges de crédit et au choix des services financiers qui leur sont offerts si des banques à charte fusionnent. Il s'agit là de questions fondamentales pour elles et elles attendent des réponses dans les mois à venir.

De nombreuses PME trouvent que l'accès au financement est déjà restreint à cause du nombre limité de sources de financement sur le marché. Comparativement au début des années 90, moins de sources de financement sont offertes aux PME aujourd'hui. Par exemple, les sociétés de fiducie et les compagnies d'assurances étaient des prêteurs actifs mais elles ont abandonné ce rôle. À cet égard, je souscris à la recommandation du groupe de travail MacKay selon laquelle il faut attirer sur le marché de nouvelles institutions financières venant à la fois du Canada et de l'étranger. Il faut aussi des règles du jeu équitables afin de favoriser l'établissement d'institutions financières qui serviront le secteur des PME.

La venue de nouveaux participants dans l'industrie bancaire favoriserait la concurrence et stimulerait l'innovation. Je vous prie donc instamment d'examiner les règles régissant la venue de nouveaux participants dans le secteur bancaire canadien et de déterminer comment promouvoir les intérêts des PME.

Si l'on accorde une attention réelle et la priorité aux PME, cela améliorera, selon moi, l'accès des PME au financement à l'échelle du pays. Par conséquent, je suis également d'accord avec l'idée de créer une banque spécialisée dans les PME, ainsi que l'ont proposé deux banques à charte.

À la BDC, les PME sont notre seule raison d'être. C'est ce qui fait que nous nous concentrons sur leurs besoins et que nous nous employons à y répondre de façon innovatrice tout en demeurant rentables. Le marché doit accorder une attention toute particulière aux PME, et c'est ce que les banques spécialisées dans les PME peuvent permettre de faire.

Le rapport du groupe de travail MacKay a souligné le fait que le Canada est un marché concentré et, quelle que soit l'issue des projets de fusion de banques, il faut que le marché canadien offre plus de sources de financement. Aujourd'hui, la BDC constitue

equity capital for small-and medium-sized enterprises. In a changing landscape, BDC can be called to play an even greater role in the market. Our clients are telling us that they expect BDC to be more broad-based and offer a wider array of financial products to meet their needs. We are responding to the limit that our mandate allows.

In conclusion, BDC has served small business well. As we face the next major restructuring of Canada's financial services sector, BDC will surpass itself. It will utilize all its means to anticipate changing needs and to provide new and innovative financing solutions. We are present from coast to coast, and we are focused on the businesses that will become Canada's leaders of tomorrow.

The Chairman: Thank you very much. When I see a statement in your presentation that you are now a self-sufficient, commercially oriented institution that does not cost the taxpayers a single penny, I wonder why you are a Crown corporation at all. However, that is a subject for another day. It takes this committee back to the report we did on Crown financial institutions. We had hoped it would be the beginning of a phasing-out of government direct involvement in this business.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: One very important issue is providing small businesses with access to financing so that they can expand, and in some cases even create, their companies. At present, you are operating 85 branch offices. Your financial partners in the private sector have hundreds of branches. Are you getting any complaints about the accessibility of your services?

Mr. Beaudoin: On the contrary, our clients find us to be much more accessible, since the bank slowly, carefully increased the number of branches over the years, in the right locations, and since we now offer virtual access to the bank.

Approximately one decade ago, our branches were located in somewhat ho-hum office towers, and people had a hard time finding our offices. Now the branches we have throughout the country are located downtown, on the ground floor. They are accessible and quite visible. Now that they are more visible and more accessible, we are much closer to our clients. I would not say we are getting such complaints. That comment is probably due to the growth in our activities and our improved visibility.

Senator Hervieux-Payette: How do you serve clients who live outside of the big cities? Eighty percent of the population lives in urban centres, but even so, there is still 20 per cent living in rural areas. Do you have any arrangements for delivering your services to small businesses starting up in isolated areas, just as you deliver services in big cities such as Montreal?

une source complémentaire de financement à terme et de capital de risque pour les PME. Dans un environnement en évolution, elle peut être appelée à jouer un rôle encore plus grand. Nos clients nous disent qu'ils veulent que la BDC aient un champ d'action plus vaste et offre un plus large éventail de produits financiers adaptés à leurs besoins. Nous sommes prêts à répondre à cette demande dans les limites de notre mandat.

J'aimerais conclure en disant que je crois que la BDC a bien servi les PME. À la veille de la prochaine restructuration importante du secteur des services financiers au Canada, la BDC va se surpasser. Elle va utiliser tous les moyens dont elle dispose pour prévoir l'évolution des besoins et pour fournir des solutions nouvelles et innovatrices en matière de financement. Nous sommes présents d'un océan à l'autre, et nos efforts sont axés sur les entreprises qui seront les chefs de file de demain au Canada dans leurs secteurs d'activité respectifs.

Le président: Merci beaucoup. Vous dites dans votre mémoire que vous êtes une institution autosuffisante, à vocation commerciale qui ne coûte rien au contribuable. Je me demande donc pourquoi vous êtes une société d'État. De toutes façons ce n'est pas l'objet de la discussion aujourd'hui. Cela nous ramène au rapport que notre comité a déposé sur les institutions financières de la Couronne. Nous avions espéré que ce rapport représenterait le premier jalon de l'élimination progressive de la participation directe du gouvernement à ce secteur.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Une des questions très importantes est celle de l'accessibilité des PME à des fonds pour la croissance de leur entreprise et, parfois même, pour la création de leur entreprise. Vous opérez, à l'heure actuelle, 85 succursales. Vos partenaires financiers dans le secteur privé ont des centaines de succursales. Avez-vous des plaintes concernant l'accessibilité de vos services?

M. Beaudoin: Je dirais qu'au contraire, du fait que la banque a augmenté le nombre de succursales au cours des années, de façon non pas importante mais posée et aux bons endroits, du fait qu'on a maintenant accès de façon virtuelle à la banque, nous sommes dans une période où notre clientèle perçoit que nous sommes beaucoup plus présents et accessibles.

Nos succursales, il y a peut-être une dizaine d'années, se trouvaient dans des tours un peu anonymes, des bureaux que l'on avait de la difficulté à trouver. Elles sont aujourd'hui, à travers le pays, au centre-ville, au rez-de-chaussée, accessibles et très visibles. La combinaison de cette visibilité et de cette accessibilité nous rend beaucoup plus proches de notre clientèle. Je dirais que ce n'est pas un élément qui ressort. C'est probablement en fonction de la croissance de nos activités et de notre visibilité que ce commentaire est fait.

Le sénateur Hervieux-Payette: Comment desservez-vous la clientèle qui se trouve en dehors des grandes villes? On a quand même 80 p. 100 de la population située dans les milieux urbains, et 20 p. 100 en milieu rural. Avez-vous, pour les PME qui démarrent dans ces régions éloignées, des modalités de livraison et des services de livraison de votre banque, comme dans une grande ville comme Montréal?

Mr. Beaudoin: With 85 offices, we do have a very large network to cover Canada. In fact, about 60 per cent of our activities are outside of urban centres. This is an important activity for us. We cover all locations with our network of branch offices. If we don't have any presence in one particular region, the closest branch office will organize trips to that location on specific dates. We use the chambers of commerce's premises so that our representative can meet with the business community.

Senator Hervieux-Payette: So you are telling us that your institution serves all Canadian communities that might need your services?

Mr. Beaudoin: There is that access, and in the years to come, we will always be monitoring the amount of business, to see whether there is enough to justify a permanent presence. The decision is based on analyses of the market and of our volume. Actually, last week I inaugurated two new branch offices, one on North York, in Toronto, and one in Pointe-Claire, Quebec. Activities in both these communities had risen substantially. I also recently inaugurated our new main office in Vancouver. These are examples of how we have been expanding our presence in order to meet the needs of various locations.

Senator Hervieux-Payette: By the same token, if we expanded your mandate — you mention that in your brief — to serve companies other than those offering loans to businesses and to round out the range of banking services, in that case, would you consider the suggestion that some people have made that you use post offices throughout Canada as outlets in rural areas so as to provide people with basic banking services? Could a company such as your own expand its mandate and enter that sector so as to make up for certain shortcomings within the private sector?

Mr. Beaudoin: That option warrants consideration. That solution has been used in other countries, and we would have to look at how it could be done in the Canadian context. Our current network of financial institutions would also have to be used. Our country has it awfully good, because there are finance companies, chartered banks and caisses populaires throughout the land. We would not want to duplicate a network that already is very strong. It is more a matter of using it correctly. Many forms of cooperation are possible if we use the existing network to provide services to clients.

Senator Hervieux-Payette: Your brief does not specifically ask for access to the payments system. By expanding your mandate, it might be possible for you to have automated teller machines. The businessmen who have loans with you must make payments. Is your company part of the payment system? Would you be interested in having ATMs for your small business customers who have opened accounts with you? Do you already have agreements with your partners from the world of banking?

M. Beaudoin: Il faut comprendre qu'avec 85 bureaux, on a quand même un réseau qui est très important pour desservir le Canada. En fait, environ 60 p. 100 de nos activités proviennent de centres non urbains. Il s'agit d'une activité importante pour nous. Avec le réseau de succursales, on rejoint toutes les localités. Lorsqu'on n'est pas présent dans une région, la région la plus proche de la localité va organiser des visites dans cette localité à des dates précises. On va utiliser les locaux de chambres de commerce pour mettre un représentant en contact avec la communauté des affaires.

Le sénateur Hervieux-Payette: Donc, selon vous, votre société dessert toutes les communautés du Canada qui auraient besoin des services de la BDC.

M. Beaudoin: L'accès est présent et au cours des années qui vont suivre, nous allons toujours chercher à voir si le volume d'activité est suffisamment important pour justifier une présence permanente. Cela se fait sur la base d'analyses de marché et de notre volume. Je dois dire que la semaine dernière, j'inaugurerai deux nouvelles succursales, une à North York, à Toronto, et une à Pointe-Claire, au Québec, qui avaient connu une croissance importante de leurs activités. J'inaugurerai aussi récemment, à Vancouver, notre nouvelle succursale principale. Ce sont des exemples d'accroissement de présence dans le but de desservir les besoins des différentes localités.

Le sénateur Hervieux-Payette: Dans le même esprit, si on élargissait votre mandat — vous en parlez dans votre mémoire — pour servir des sociétés autres que des sociétés offrant des prêts aux entreprises et qui complètent la gamme des services bancaires, dans ce cas, pourriez-vous considérer, comme certains nous l'ont suggéré, l'utilisation des bureaux de poste à travers le Canada pour offrir un point de service en milieu rural pour les transactions de base aux citoyens? Est-ce qu'une société comme la vôtre pourrait élargir son mandat et aller dans ce secteur pour pallier certaines carences du système privé?

M. Beaudoin: C'est une option qui mérite d'être étudiée. C'est une solution qui a été utilisée dans d'autres pays, il faudrait voir comment cela pourrait se faire dans le contexte canadien. Il faudrait aussi utiliser notre réseau d'institutions financières actuelles. Notre pays est choyé, car il a une représentation des sociétés de crédit, des banques à charte et des caisses populaires à travers le pays. Il s'agit de ne pas nécessairement répéter un réseau qui est déjà très fort. Il s'agit de l'utiliser. Il y a plusieurs exemples de coopération qui peuvent être mis sur pied en utilisant le réseau pour desservir la clientèle.

Le sénateur Hervieux-Payette: Dans votre mémoire, on ne trouve pas de demande précise concernant l'accès au système de paiements. En élargissant votre mandat, on pourrait penser à l'utilisation des guichets automatiques. Les hommes d'affaires qui font des emprunts chez vous doivent faire des paiements. Est-ce que votre société fait partie du système de paiements? Serait-elle intéressée à pouvoir utiliser les guichets automatiques pour sa clientèle de petites entreprises qui ont des comptes ouverts avec vous? Avez-vous déjà conclu des ententes avec vos partenaires dans le milieu bancaire?

Mr. Beaudoin: At present, the BDC cannot take deposits from our clients. The BDC cannot offer operating lines of credit to its clients. The whole issue of joining the payments association is still being looked at within the overall context of expanding the services that the bank should be offering to its clients.

Senator Hervieux-Payette: Even so, your customers must have to pay interest and part of the principal every month. If you are lending, you have thousands of clients who have to use another banking institution to send you a payment.

Mr. Beaudoin: The Canadian banking system serves us very well insofar as our clients can make a deposit at the financial institution of their choice and these payments are forwarded to us electronically. That is how the payments on our term loans are made. Taking deposits or joining the payments association represent another stage, a different level of involvement in small business.

Senator Hervieux-Payette: We asked several major banks why they were not involved with higher-risk accounts who go see you or other loan companies. We asked them why they did not set the interest rate according to the level of risk. They told us that would harm their reputation. I imagine setting higher interest rates according to the level of risk has not hurt your reputation. So, what is the BDC's philosophy regarding higher-risk loans?

Mr. Beaudoin: The philosophy has been to set interest rates according to the level of risk. Small business told us that access to capital was their greatest challenge, and that when they were successful, they did not mind sharing their success with the financial institution that had supported them. Over the past five years, we have followed this principle of sharing the risk and sharing the success. It has been a way for us to earn a better return on a higher level of risk and to earn the surpluses that we have had.

Senator Hervieux-Payette: Some clients will pay the prime rate plus two, three, four or five percent, depending on your specialist's assessment of the file.

Mr. Beaudoin: Exactly. When I was talking about quasi-equity financing, the bank often shares in the company's profits as part of the loan payment arrangements. We share the success. If the business works, the entrepreneur is happy to share part of the success with us, but we also take the risk of failure.

[English]

Senator St. Germain: Further to what the chairman said in regards to you returning something to the shareholder, do you not think that you will start building expectations in the shareholder that you could shift your focus from being a high-risk lender to being a cash cow for the shareholder? Do you not see a danger in that?

M. Beaudoin: Il faut comprendre au moment où l'on se parle, la BDC ne peut pas transiger avec les dépôts de notre clientèle. La BDC ne peut pas offrir de marge de crédit d'opération à sa clientèle. Toute cette question d'être membre de l'association en est une qui demeure à l'étude dans le contexte global de l'étendue des services qui devraient être offerts par la BDC à sa clientèle.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous avez quand même des client qui doivent vous rembourser chaque mois une partie du capital et des intérêts. Si vous accordez des prêts, vous avez des milliers de clients qui doivent passer par une autre institution bancaire pour vous faire parvenir un paiement.

M. Beaudoin: Le système bancaire canadien nous sert très bien dans la mesure où nos clients peuvent déposer dans l'institution financière qu'ils choisissent et ces paiements nous sont acheminés par voie électronique. Les remboursements de nos prêts à terme se font de cette façon. En ce qui a trait aux dépôts et pour ce qui est d'être membre de l'association des paiements, c'est une autre étape, un palier d'implication différent au niveau de la PME.

Le sénateur Hervieux-Payette: Nous avons demandé à plusieurs grandes banques pourquoi elles n'allaient pas dans des comptes à risques plus élevés, qui vont chez vous et chez d'autres sociétés de prêt, pourquoi il n'y avait pas de modulation du taux d'intérêt en fonction du risque. Elles ont dit que cela porterait atteinte à leur réputation. Je suppose que d'avoir un taux d'intérêt plus élevé en fonction du risque n'a pas porté atteinte à votre réputation. Alors, quelle est la philosophie de la BDC par rapport aux prêts à risques plus élevés?

M. Beaudoin: La philosophie a été d'avoir une tarification qui reflétait le risque. Les PME nous disaient que l'accès au capital était le défi le plus important et que lorsqu'elles avaient du succès, elles n'avaient pas objection à le partager avec l'institution financière qui les avait supportées. Au cours des cinq dernières années, nous avons mis en application ce principe de partage du risque et du succès. Cela a été pour nous une façon d'obtenir des rendements compensant pour un risque plus élevé et de dégager les surplus que nous avons obtenus.

Le sénateur Hervieux-Payette: Certains clients paieront le taux de base, plus deux, trois, quatre ou cinq, selon la nature de l'évaluation du dossier faite par vos experts.

M. Beaudoin: Exactement. Lorsque je parlais de quasi-fonds propres, souvent, il y a un mode de rémunération qui exige une participation aux profits de l'entreprise. Nous partageons le succès. Si cela fonctionne, l'entrepreneur est intéressé à en partager une partie avec nous, mais nous prenons le risque de l'insuccès aussi.

[Traduction]

Le sénateur St. Germain: Pour en venir à ce que disait le président sur le fait que vous versez un dividende à l'actionnaire, ne croyez-vous pas que vous allez créer des attentes chez l'actionnaire qui pensera peut-être que vous pourriez cesser d'être une institution de financement pour des projets comportant de gros risques pour devenir vache à lait? Ne croyez-vous pas que ce danger existe?

Mr. Vennat: Senator, we are quite clear at the bank as to our mandate. The question the chairman raised earlier dealing with ownership of the bank is not one on which we are spending a great deal of time. We have much more business to do within our present mandate. If ever the government and Parliament wished to give us a greater mandate, we would be prepared to meet it. At the present time, we are not spending any time on it.

Senator St. Germain: What have you actually done to simplify access to the funding? Historically, any government organization, regardless of what it is, has been so cumbersome that it has discouraged small business. For those of us who come from small business, who started with nothing 30 or 40 years ago, this was not a viable option. Making application was so cumbersome and so onerous that it was ridiculous. By the time you got halfway through dealing with the bureaucrats, you ran out pulling your hair and ended up at the credit union or somewhere signing your life away. At least there were funds available to you. Has there been much change in that area?

Mr. Beaudoin: I can give you an example. BDC Connex, our virtual bank, is open seven days a week, 24 hours a day. You can call BDC any time. The number is 1-888-INFO BDC. It is easy to remember. The turn-around on some of our products is committed to be 24 hours.

I mentioned previously access to BDC branches. It used to be a challenge to find us in any community. We have relocated our branches in the downtown core, ground level, visible, accessible. Our hours reflect the needs of small business. We will go to the entrepreneur's place of business. We will bring the application form and have a computer at the site of the business to input the data so that a turn-around can be provided in two weeks' time if it is a major project that is being considered.

These are some of the initiatives that have been introduced to make access easier.

Senator St. Germain: Is access equitable right across the country? Coming from British Columbia, I must ask that question.

Mr. Beaudoin: It is good question, because British Columbia has some of the best access.

Senator St. Germain: What about Manitoba and Saskatchewan?

Mr. Beaudoin: They are well covered. We need to look at additional areas that could be covered.

British Columbia, with 14 branches, is an important market for the bank, especially now when the economy is suffering from the Asian flu. We are willing and planning on making significant commitment in that province to ensure that it comes out of this uncertain environment.

M. Vennat: Sénateur, nous savons très bien à la banque quel est notre mandat. La question qu'a posée le président plus tôt en ce qui a trait à la propriété de la banque n'est pas un sujet sur lequel nous nous attardons. Nous avons déjà beaucoup à faire avec notre mandat actuel. Si le gouvernement et le Parlement décidaient d'élargir notre mandat, nous serions prêts à relever le défi. Pour l'instant, nous ne consacrons pas beaucoup de temps à cette question.

Le sénateur St. Germain: Qu'avez-vous fait pour faciliter l'accès au financement? Traditionnellement, les organismes gouvernementaux, peu importe leur domaine, avaient une administration si lourde que cela dissuadait les petites entreprises. Pour ceux d'entre nous qui ont oeuvré dans le secteur des petites entreprises, qui ont commencé avec absolument rien il y a 30 ou 40 ans, ce n'était pas une option viable. Présenter une demande était si compliqué que c'en était ridicule. Même avant que l'étude de votre demande ne soit terminée, vous étiez si découragé de vos contacts avec les fonctionnaires que vous abandonniez et que vous vous adressiez à la coopérative de crédit ou ailleurs pour céder tous vos avoirs en fait pour obtenir cette aide financière. Au moins là vous saviez que vous pouviez obtenir le financement dont vous aviez besoin. Est-ce que les choses ont vraiment changé?

M. Beaudoin: Je peux vous donner un exemple. BDC Connex, notre banque virtuelle, est ouverte sept jours par semaine, 24 heures par jour. Vous pouvez communiquer avec BDC n'importe quand. Le numéro est 1-888-INFO BDC. C'est facile à se rappeler. Nous promettons pour certains de nos produits, une solution dans les 24 heures.

J'ai mentionné plus tôt l'accès aux succursales de la BDC. C'était jadis tout un défi d'en trouver une. Nous avons désormais installé nos succursales au centre-ville, au rez-de-chaussée, elles sont accessibles et visibles. Nos heures d'affaires reflètent les besoins des petites entreprises. Nous nous rendrons chez l'entrepreneur. Nous lui apporterons les formulaires ainsi qu'un ordinateur pour qu'on puisse entrer les données nécessaires immédiatement pour qu'on puisse lui offrir l'aide financière d'ici deux semaines s'il s'agit d'un projet important.

Il s'agit là de certaines des initiatives que nous avons prises pour rendre l'accès plus facile.

Le sénateur St. Germain: L'accès est-il égal dans toutes les régions du pays? Je viens de la Colombie-Britannique et je me dois de poser cette question.

M. Beaudoin: C'est une bonne question, parce que c'est en Colombie-Britannique qu'on retrouve un des meilleurs accès.

Le sénateur St. Germain: Et le Manitoba et la Saskatchewan?

M. Beaudoin: On y offre de bons services. Nous devons chercher à offrir nos services à d'autres endroits.

La Colombie-Britannique, qui compte 14 succursales, représente un marché important de la BDC tout particulièrement en cette période où l'économie est durement ébranlée par l'état des marchés asiatiques. Nous prévoyons et nous avons l'intention de nous engager clairement dans cette province afin d'assurer qu'elle pourra se sortir d'affaire face à cette situation très troublante.

Senator St. Germain: Mr. Beaudoin, we need all the help we can get.

Perhaps I am reading something into this that is not correct, but you say small business is asking, "If chartered banks are allowed to merge, what will it do to my line of credit?" I cannot believe, having dealt with chartered banks for several years, that banks would undermine their business. Their business is lending money. As a small business person, I can see problems of them possibly rationalizing their operations, but a question like this confuses me. Why would anyone would ask, if everything is normal, whether their line of credit would be altered because of a bank merger? I ask you why this is part of your presentation.

Mr. Beaudoin: In the past two weeks, I have spoken with over 500 business owners. This has arisen. They talked about the line of credit in the context of, if ever they need to change banks, how many alternatives will they have. If they need a different institution that will provide perhaps a higher level of operating lines of credit or if their line is maintained at a certain level and they need to have it increased, where do they go? They will have fewer alternatives. It is the issue of alternatives and the impact on terms and conditions.

Senator Joyal: Mr. Chairman, you raised an issue which will be very important in the future, which is when is the right moment to transform a Crown agency or government agency — there is no distinction in the matter in that respect — into a private sector, profitable entity.

The Chairman: I raised it only because it was such an obvious response to the opening statement. We have a limited amount of time. I do not want to get off into that issue today, although I will be very happy to do so after Christmas. I want to focus on the MacKay report today.

[Translation]

Senator Joyal: Would the government letting you offer lines of credit to your clients not be the next logical part of your normal growth? Once the BDC has to turn a profit and you no longer have access to public monies as a source of capital, you must not be placed in a position where you are so vulnerable that you lose your ability to turn a profit and thus survive as an independent body that small business can turn to.

Should we not allow you to offer lines of credit? should that not be the first fundamental change that we should make to your status, now that you are turning a profit?

Mr. Beaudoin: You must not perceive operating lines of credit in terms of profitability, because that can be profitable for us. You have to look at them in terms of the needs.

Le sénateur St. Germain: Monsieur Beaudoin, nous avons besoin de toute l'aide possible.

Peut-être que j'interprète mal les choses, mais vous dites que les petites entreprises disent: «Si la fusion des banques à charte est autorisée, qu'arrivera-t-il à ma marge de crédit?». J'ai fait affaire avec les banques à charte pendant plusieurs années et je ne crois certainement pas que les banques saborderaient leurs propres affaires. Leur rôle c'est de prêter de l'argent. Comme petit entrepreneur, je pense qu'il est possible qu'elles cherchent à rationaliser leurs services, une question comme celle que vous venez de nous donner me rend perplexe. Pourquoi est-ce que quelqu'un demanderait si tout se passe normalement, si la fusion des banques aura un impact sur leur marge de crédit? Pourquoi l'avez-vous mentionnée?

M. Beaudoin: Au cours des deux dernières semaines, je me suis entretenu avec plus de 500 entrepreneurs. La question s'est posée. Ils ont parlé de leur marge de crédit dans ce contexte se demandant quelles options s'offriront à eux s'ils doivent changer de banque. S'ils ont besoin d'une institution financière qui leur offrira peut-être des marges de crédit plus élevées ou que ce produira-t-il si leur marge de crédit est maintenue à un certain niveau et qu'ils ont besoin qu'elle soit augmentée? À qui s'adresseront-ils? Ils auront moins de choix. On parle ici de choix et de l'impact de la fusion sur les modalités associées au financement.

Le sénateur Joyal: Monsieur le président, vous avez soulevé une question qui sera très importante à l'avenir, soit de savoir quel est le bon moment pour transformer une société d'État ou un organisme gouvernemental — et dans le cas qui nous occupe il n'y a pas de distinction entre les deux — en une entreprise rentable du secteur privé.

Le président: Je l'ai simplement soulevée parce que c'était une réponse bien évidente au commentaire qu'on avait fait. Nous n'avons pas beaucoup de temps. Je ne veux pas qu'on se lance dans ce sujet aujourd'hui, mais je serai bien disposé à le faire après Noël. Je veux qu'on concentre nos questions aujourd'hui sur le rapport MacKay.

[Français]

Le sénateur Joyal: Est-ce que votre croissance normale n'est pas que le gouvernement vous permette d'offrir des marges de crédit à vos clients? À partir du moment où la BDC doit devenir rentable et où vous n'aurez plus accès à la capitalisation des fonds publics, il ne faut pas vous placer dans une position de vulnérabilité au point de perdre votre capacité de faire des profits et, par conséquent, de survivre comme entité autonome accessible aux PME.

Est-ce que la première modification fondamentale que nous devrions faire à votre statut ne devrait-elle pas être de vous permettre d'offrir des marges de crédit, maintenant que vous réalisez des profits?

M. Beaudoin: Il ne faut pas percevoir les marges de crédit d'opération au niveau de la rentabilité, parce que cela peut être rentable pour nous. Il faut les percevoir au niveau des besoins.

Is there a need within the market? Does small business need an alternative to operating lines of credit?

As I was telling you, after we met with many business leaders and listened to them, we saw that small business wanted us to expand our services, including offering operating lines of credit; secondarily — this is not an objective in and of itself — this would mean that we would have to be able to accept deposits. An operating line of credit is secured with a deposit. So that is the need that we are trying to meet. It is not part of the bank's current mandate, and this issue will have to be considered in the months to come.

Senator Joyal: One of the fundamental recommendations of the MacKay report is to open up or strengthen the "second tier," as it is known, a second level of financial services that would be a great deal more vigorous and a great deal more accessible than the level of service we currently have. Are you not, along with the caisses populaires, one of the key institutions that can help bring down the barriers and strengthen the second tier that the MacKay report recommends?

Mr. Beaudoin: The bank has unusual expertise because we are the only institution that specializes in small business. In the financial environment that was studied over the past few months, people realized that small business is the sector that will be the most affected by the concentration, whether the mergers go ahead or not. Thus, using this tool that Canadians benefit from is an opportunity.

Senator Joyal: You said that you can compete with Wells Fargo. That statement will certainly surprise some of us. The American institutions on the market come here to cream the market. Don't you think you've been somewhat presumptuous in saying that you can compete with Wells Fargo?

Mr. Beaudoin: Canadians are rarely presumptuous. But they are at the forefront in many sectors. Here is an example from a Canadian financial institution, a virtual bank that goes farther than what Wells Fargo can do. They limit their commercial loans to \$100,000; through BDC Connex, we offer the entire range of commercial loans available to small business, up to \$5 million. Our services are available 7 days a week, 24 hours per day. That is more than what Wells Fargo can do.

Senator Joyal: How do your interest rates compare to Wells Fargo's since you are mainly competing on the cost of dollars borrowed?

Mr. Beaudoin: When it comes to rate, Wells Fargo is operating in the same areas. They are not a source of cheap capital. BDC does not have trouble matching Wells Fargo's conditions.

[English]

Senator Kelleher: The MacKay report recommended the development of a second-tier line of banks. They recommend and suggest that perhaps "les caisses" in Quebec and the credit unions around the rest of Canada would be a useful group to consider

Y a-t-il un besoin dans le marché? La PME a-t-elle besoin d'une alternative des marges de crédit d'opération?

Comme je vous le mentionnais, après avoir rencontré et écouté plusieurs chefs d'entreprise, le vœu des PME est de nous voir accroître l'étendue de nos services, incluant la disponibilité d'une marge de crédit d'opération; ceci implique de façon auxiliaire — ce n'est pas une fin en soi — le besoin de pouvoir prendre des dépôts. Une marge de crédit d'opération fonctionne avec des dépôts. C'est donc ce besoin que l'on cherche à combler. Il n'est pas inclus dans le mandat actuel de la banque, et cette question devra être étudiée au cours des mois à venir.

Le sénateur Joyal: L'une des recommandations fondamentales du rapport MacKay est de renforcer ou d'ouvrir ce que l'on appelle le «second tier», c'est-à-dire un deuxième niveau de services financiers beaucoup plus vigoureux et beaucoup plus accessibles que ce que nous connaissons présentement. N'êtes-vous pas, avec les caisses populaires, l'une des institutions clés pour favoriser ce décloisonnement et ce renforcement du deuxième niveau que recommande le rapport MacKay?

M. Beaudoin: La banque a une expertise peu commune dans la mesure où c'est la seule institution spécialisée dans la PME. Dans l'environnement financier étudié au cours des derniers mois, on a réalisé que le secteur des PME est appelé à être affecté le plus par la concentration, qu'il y ait fusion ou pas. Dans ce sens, utiliser cet instrument dont les Canadiens bénéficient est une occasion.

Le sénateur Joyal: Vous avez déclaré que vous pouvez concurrencer Wells Fargo. Cette déclaration va certainement surprendre certains d'entre nous. Les institutions américaines sur le marché viennent ici «to cream the market». Est-ce que vous ne vous sentez pas un peu présomptueux de croire que vous pouvez concurrencer Wells Fargo?

M. Beaudoin: Il est rare que le Canada soit présomptueux. Il est d'avant-garde dans plusieurs secteurs. Voici un exemple issu d'une institution financière canadienne, une banque virtuelle qui va plus loin que ce que Wells Fargo peut faire. Cette dernière limite ses prêts commerciaux à 100 000 dollars; la BDC, par l'entremise de BDC Connex, rend la gamme entière de ses prêts commerciaux jusqu'à 5 millions de dollars accessibles à la PME. Ses services sont disponibles sept jours par semaine, 24 heures par jour. C'est plus que ce que Wells Fargo peut faire.

Le sénateur Joyal: Comment vos taux d'intérêt se comparent-ils à ceux de Wells Fargo, puisque la concurrence se fait fondamentalement sur le prix à payer pour les dollars empruntés?

M. Beaudoin: Pour ce qui est de la tarification, Wells Fargo agit dans les mêmes domaines. Elle n'est pas une source de capitaux à escompte. En ce sens, la BDC n'a pas de difficulté à offrir des conditions équivalentes à celles offertes par Wells Fargo.

[Traduction]

Le sénateur Kelleher: On recommande dans le rapport MacKay la création de banques de deuxième pallier. C'est ce qu'on recommande et on dit que peut-être les caisses au Québec et les coopératives de crédit dans le reste du pays seraient un groupe

allowing to become banks. They serve small and rural areas, and people in those areas are concerned in the event of bank mergers.

When they appeared before us, they told us that they work co-operatively with you now. Perhaps you could briefly tell us about that relationship. As well, perhaps you could tell us if that relationship will continue and perhaps expand in the event that they became banks.

Mr. Beaudoin: Our relationship with the credit unions is excellent. These institutions are present across the country in many communities where the BDC is not represented, as Senator Hervieux-Payette mentioned. This is leveraging our involvement in supporting small business.

Our strategic alliance with credit unions is working well. We are looking at different ways to improve that relationship in the years to come. If they are to be established as community banks, we would want to continue leveraging our support to small business through community banks. We will be studying different alternatives in the months to come to ensure that this access is maximized, as we have done with the chartered banks through the strategic alliances we have with them.

The one major difference with the bank's new mandate is the partnership we have developed with the financial institutions. In recent years, of the \$1.4 billion I mentioned previously, the referrals we get from chartered banks and credit unions per year has averaged roughly \$300 million. Nowadays, commercial financial institutions are a major source of referral to the BDC because they realize we can provide value added. We can supplement our financial services with consulting services. It has been a worthwhile relationship to develop with the various financial institutions, and a new status for the credit unions would reinforce that element.

Senator Callbeck: I wish to ask about the tourism and hospitality industry. We had hearings last summer in Atlantic Canada involving the Small Business Loans Act. We heard small business express the view that it was very difficult to get capital, particularly in tourism and hospitality. In fact, many of the witnesses claimed it was getting harder and harder. Is the percentage of loans in that sector going up or down?

Mr. Beaudoin: Tourism for the BDC has always been a very important sector, representing roughly 20 per cent of our portfolio. This is an area where we have introduced new instruments to ensure that we can support these businesses, especially as they are trying to attract a world-class clientele.

qui pourrait être autorisé à devenir des banques. Elles offrent des services dans les petits endroits et dans les régions rurales, et les résidents de ces régions s'inquiètent beaucoup de l'impact qu'aura sur eux la fusion des banques.

Lorsqu'elles ont comparu devant le comité, elles nous ont dit qu'elles travaillaient déjà en collaboration avec vous. Pouvez-vous nous dire exactement ce qu'il en est. De plus, peut-être pourriez-vous nous dire si ces relations se maintiendront ou s'élargiront peut-être si les coopératives de crédit et les caisses devenaient des banques.

M. Beaudoin: Nos relations avec les coopératives de crédit sont excellentes. Ces institutions sont présentes dans de nombreuses localités où la BBC n'est pas représentée, comme l'a signalé le sénateur Hervieux-Payette. Nous pouvons ainsi augmenter notre effort à l'appui des petites entreprises.

Notre alliance stratégique avec les coopératives de crédit donne de bons résultats. Nous envisageons différentes façons pour améliorer nos relations dans les années à venir. Si elles acquièrent le statut de banque communautaire, nous souhaitons poursuivre nos efforts pour venir en aide aux petites entreprises par leur intermédiaire. Nous allons étudier différentes formules au cours des mois à venir pour garantir l'accès à cet intermédiaire, comme nous l'avons fait avec les banques à charte par des alliances stratégiques conclues avec elles.

Le principal élément nouveau dans le mandat actuel de la banque concerne le partenariat que nous avons établi avec les institutions financières. Au cours des dernières années, sur le montant de 1,4 milliard de dollars dont j'ai parlé précédemment, les renvois en provenance des banques à charte et des coopératives de crédit ont atteint une moyenne annuelle d'environ 300 millions de dollars. Actuellement, les institutions financières commerciales sont la principale source des renvois à la BDC, car elles savent que nous pouvons leur fournir de la valeur ajoutée. Nous pouvons compléter nos services financiers par des services de consultation. Il nous a été utile d'établir ces relations avec les différentes institutions financières, et le nouveau statut des coopératives de crédit ne manquera pas de revaloriser encore cet élément.

Le sénateur Callbeck: Je voudrais vous interroger sur le tourisme et l'industrie hôtelière. L'été dernier, nous avons tenu dans le Canada atlantique des audiences consacrées à la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Ces dernières nous ont dit qu'elles avaient beaucoup de difficulté à obtenir des capitaux, en particulier dans les secteurs du tourisme et de l'hôtellerie. De nombreux témoins ont même prétendu que c'était de plus en plus difficile. Le pourcentage des prêts dans ce secteur est-il en augmentation ou en diminution?

M. Beaudoin: Le tourisme a toujours été un secteur très important pour la BDC, puisqu'il représente environ 20 p. 100 de notre portefeuille. C'est un domaine où nous avons mis en place de nouveaux instruments pour faire en sorte de pouvoir venir en aide aux entreprises, en particulier dans la mesure où elles essaient d'attirer une clientèle de classe mondiale.

For instance, Blackcomb resort in B.C. was owned by the BDC before it was able to attract Intrawest. We invested heavily and sold our interest in 1992 back to Intrawest. Our work had been completed.

This is a sector where we have done extremely well. It has been a profitable sector for the BDC and a sector in which we believe.

We have established a fund of \$500 million to support the development of world-class tourism installations in Canada. We think this area, especially with the attractive Canadian dollar, will grow in future years. We should support it. It is good business for the BDC, Canada, and for tourist operators.

Senator Callbeck: I am pleased to hear that. You mentioned 20 per cent. Is that a cap?

Mr. Beaudoin: No. It reflects the market demand. It reflects the specialization and the knowledge that we have in this industry. I think it is higher than what you would find in other financial institutions. It reflects the cyclical nature and the perceived risk that exist in that sector. Over the years, we have learned to work and to do good business with that sector.

Senator Callbeck: Talking about your price for risk, what is the highest interest that you have ever charged? Is it the prime rate, plus what?

Mr. Beaudoin: When we are in high-yield situations, you will have a situation where it is not interest but either participation or options and shares that you hold in that company which gives you the return.

In certain venture capital situations — that is, with some of the companies that I have mentioned — the returns can be as high as 80 per cent through the bank selling its holdings in the stock market. It is not a question of interest but a question of capital gains in that situation. The participation we have in some of the companies where we get royalties can increase the yield on the investments that we make.

Senator Callbeck: What would be the maximum size loan that you would make?

Mr. Beaudoin: Our average loan is \$250,000. Approximately 52 per cent of our loans are below \$100,000. There are also sectors such as tourism, for example, Blackcomb. When we sold our shares to Intrawest, we had \$14 million invested in Blackcomb, because it is very capital intensive. Our involvement in some sectors tends to reflect the capital-intensive nature of that sector.

When a company reaches levels of \$10 or \$15 million, we find that there are sources that are as expert at supporting these businesses. The nature of our operation, with an average loan of \$250,000, reflects that factor.

Par exemple, l'établissement hôtelier de Blackcomb en Colombie-Britannique appartenait à la BDC avant d'être acheté par Interwest. Nous avons investi massivement et nous avons vendu nos intérêts en 1992 à Intrawest. Notre oeuvre initiale a ainsi été complétée.

Il s'agit là d'un secteur où nous avons obtenu d'excellents résultats. Il a été très rentable pour la BDC et c'est un secteur économique auquel nous croyons.

Nous avons créé un fonds de 500 millions de dollars pour favoriser le développement d'installations touristiques de classe mondiale au Canada. Nous pensons que ce secteur connaîtra une forte croissance au cours des prochaines années, en particulier grâce à l'attrait exercé par le dollar canadien. Nous devons appuyer le tourisme, dans l'intérêt de la BDC, du Canada et de toutes les entreprises touristiques.

Le sénateur Callbeck: Je suis heureuse de l'entendre. Vous avez parlé de 20 p. 100. S'agit-il d'un plafond?

M. Beaudoin: Non. Cela correspond à la demande sur le marché et à ce que nous connaissons de cette industrie. La proportion du tourisme dans nos activités est supérieure à ce qu'on trouve dans les autres institutions financières. Tout cela est conforme à la nature cyclique de ce secteur et au risque qu'il est censé comporter. Au fil des années, nous avons appris à collaborer avec lui et à y faire de bonnes affaires.

Le sénateur Callbeck: En ce qui concerne le prix du risque, quel est l'intérêt le plus élevé que vous ayez exigé? C'est combien de plus que le taux préférentiel?

M. Beaudoin: Dans une situation à fort rendement, ce n'est pas l'intérêt qui compte, c'est plutôt la participation ou les options et les actions détenues dans l'entreprise, qui vous assurent un rendement.

Dans certaines situations impliquant du capital de risque, c'est-à-dire en présence des sociétés commerciales dont j'ai parlé, le rendement peut atteindre 80 p. 100 lorsque la banque vend des actions sur le marché boursier. Dans une telle situation, ce n'est pas l'intérêt qui compte, ce sont les gains en capitaux. Lorsqu'une société nous verse des redevances, cela augmente considérablement le rendement de l'investissement que nous lui consacrons.

Le sénateur Callbeck: Quel est le montant maximal des prêts que vous accordez?

M. Beaudoin: La moyenne des montants prêtés est de 250 000 \$. Environ 52 p. 100 de nos prêts sont d'un montant inférieur à 100 000 \$. Il y a également des secteurs comme le tourisme, par exemple l'établissement hôtelier de Blackcomb. Lorsque nous avons vendu nos actions à Intrawest, nous avions investi 14 millions de dollars à Blackcomb, car il s'agit là d'une activité à forte intensité de capitaux. Nous intervenons dans certains secteurs parce qu'ils ont besoin énormément de capitaux.

Lorsqu'une société atteint une valeur de 10 ou 15 millions de dollars, nous estimons qu'elle peut faire appel à d'autres sources tout aussi expertes que notre banque. C'est pourquoi la nature de nos activités nous donne une moyenne de 250 000 \$ par prêt.

Senator Callbeck: On the recommendations in the MacKay report for medium- and small-sized business, I assume from your remarks that you agree with them. Is that correct? Also, are there recommendations that are not here that you would like to have seen in the report to help medium- and small-sized businesses?

Mr. Vennat: We are in general agreement with the MacKay report recommendations on furthering and encouraging new entrants in this field. We do not claim to be the only participant. We believe we can be one of those participants, and we are willing not only to be one of them but also to do it in a cooperative fashion, whether it be with credit unions or anyone else. We work in partnership so that we can leverage the expertise that we have. We will never be able to do everything. We hope that in your recommendations you will favour those measures that you feel encourage more players in the field of lending to small- and medium-sized businesses.

Senator Kroft: I should like to focus on one particular area, namely, knowledge-based industries. It is an area in which I am interested.

We received a presentation in Saskatoon from a scientist who took us through the process of building a research-based business. It was typical of the situation in this kind of company where there was substantial investment represented largely in intellectual capital and knowledge and nothing in the way of sales or production. That is quite typical for a knowledge-based industry.

From presentations that we have received and from experience that I have learned in my own investigations, typically, the chartered banks are having a difficult time dealing in this area. It is a massively important one in terms of our economy and, in particular, the small business economy. In your witness list, Mr. Ballard is an example of that. However, there are many in the agricultural industry, the pharmaceutical industry, and so on. The difficulty with the banks is that there is none of the typical security that they would look to in terms of inventory or receivables, and often there are not guarantees that would be meaningful.

Can you tell us what special expertise or approach your bank brings to this situation?

Mr. Beaudoin: Basically, we have been in the venture capital business since 1984, with the establishment of a separate unit within the BDC that now has, on the equity side, a group of 22 people across the country. A subordinated debt group has also been established, which is present in most of our large branches. Today, that totals about 50. It is a group of 75 specialists who are experienced not only in finance but also in technology.

Increasingly, we hire people with science and business degrees, and people who have worked in technology and biotechnology. This is the only way we found to make investments on a profitable basis, namely, to have people who are as knowledgeable

Le sénateur Callbeck: Je suppose, d'après vos propos, que vous approuvez les recommandations du rapport MacKay concernant les petites et moyennes entreprises. Est-ce bien le cas? Par ailleurs, y a-t-il d'autres recommandations que vous auriez aimé voir dans ce rapport pour venir en aide aux petites et moyennes entreprises?

M. Vennat: De façon générale, nous acceptons les recommandations du rapport MacKay en ce qui concerne l'aide à apporter aux nouveaux venus dans ce domaine. Nous ne prétendons pas être le seul participant. Nous sommes un participant parmi d'autres et nous sommes prêts à tenir notre rôle dans un souci de coopération, que ce soit avec les coopératives de crédit ou avec les autres institutions financières. Nous travaillons en partenariat, de façon à tirer le meilleur parti de l'expertise dont nous disposons. Nous ne serons jamais en mesure de satisfaire toute la demande. Nous espérons que vos recommandations appuieront les mesures qui, à votre avis, sont susceptibles de convaincre un plus grand nombre d'institutions à prêter aux petites et moyennes entreprises.

Le sénateur Kroft: J'aimerais mettre l'accent sur un secteur particulier, à savoir les industries axées sur les connaissances. C'est en effet un secteur qui m'intéresse particulièrement.

Nous avons entendu à Saskatoon l'exposé d'un scientifique qui nous a énuméré toutes les démarches à effectuer pour créer une entreprise de recherche. La situation dont il parlait est celle d'une société dont l'investissement représente essentiellement du capital intellectuel, des connaissances, et qui n'a pratiquement pas de production ni de vente. C'est une situation tout à fait typique des industries axées sur les connaissances.

D'après les exposés que nous avons entendus et d'après l'expérience que j'ai tirée de mes propres enquêtes, les banques à charte ne font pas merveille dans ce domaine. C'est un secteur d'une importance capitale pour l'économie et en particulier pour les petites entreprises. Dans votre liste de témoins, M. Ballard en fournit un bon exemple. Elles sont également nombreuses dans le secteur agricole, dans l'industrie pharmaceutique, et cetera. Le problème pour les banques, c'est que ces entreprises n'ont jamais les garanties recherchées, sous forme d'inventaires ou d'effets à recevoir et souvent, elles ne présentent aucune garantie digne de ce nom.

Pouvez-vous nous dire quelle solution particulière votre banque peut proposer dans de telles situations?

M. Beaudoin: Pour l'essentiel, nous nous intéressons au capital de risque depuis 1984, depuis la création d'un service distinct au sein de la BBC, qui dispose actuellement, en ce qui concerne la valeur nette réelle, d'une équipe de 22 personnes dans l'ensemble du pays. On a également constitué un service spécialisé dans la dette de second rang, qui existe dans la plupart de nos grandes agences. Il compte environ 50 experts. Nous avons donc un groupe de 75 spécialistes qui connaissent non seulement le domaine financier, mais aussi la technologie.

Nous engageons de plus en plus de diplômés en science et en gestion d'entreprise, ainsi que des spécialistes en technologie et en biotechnologie. C'est la seule formule que nous ayons trouvée pour faire des investissements rentables, c'est-à-dire que nous

as the industries we are supporting. The formula has been to have the ability to evaluate the prospect of the product that is being planned and to do it on the potential of the business, not so much on the basis of the balance sheet that exists because the balance sheet is probably limited. It is the potential of the people and the technology behind it. Looking at the scientific and technology areas, and also at the people behind the project, has permitted us to make good investments.

Senator Kroft: Given that on a risk-to-loan basis there is almost no number on the loan itself with which you can work, you deal with equity or near equity or convertible debt or some sort of formulation at an early stage. Would you typically do this earlier than the chartered banks, or are you more ready to do that than the chartered banks?

Mr. Beaudoin: We created the first pan-Canadian seed capital fund 18 months ago. This is available across the country. We do it with different partners, such as ventures in the West and in Ontario. In Quebec, it is with T2C2.

Seed capital is money that is available before venture capital is available. This is the money that we make available between the "R" and the "D" of research and development. There is a concept, but the development has yet to be completed.

The amount of money that we extend in these projects is sometimes as low as \$100,000 to get a research project completed so that we know if there is potential. From that point, we complete a second round and make it reach the development stage where venture capital money and other partners can support the development of the corporation.

The issue is the banks and their involvement. Increasingly, the banks are moving into that sector. However, we must understand. I come from the banking sector. I spent 17 years there. The fiduciary responsibility of banks to depositors is different than what we have in terms of a mandate. The approach you can take into investment is different.

Senator Kolber: We are trying to get at the current obstacles to helping small businesses. On page 6 of your submission, you suggest the need to promote competition and innovation in banking. Before you answer, I should like to have a few remarks on your balance sheet so that I can understand if we have a level playing field.

You have total borrowing of \$3.89 billion, which is guaranteed by the Government of Canada. That type of financing is not available to any competitor — that is, not to my knowledge. You then have total shareholders' equity of \$500 million — which I assume is the government's money — on which you pay a dividend of about 1 per cent, perhaps 1.5 per cent.

You are in a unique position. You are doing a great job. However, there is an implied criticism that other people are not doing as good a job. One of the reasons for that is they do not

devons disposer d'experts des domaines d'activité auxquels nous venons en aide. La formule gagnante consiste à pouvoir évaluer les perspectives de succès du produit à l'étude, et d'évaluer le potentiel de l'entreprise, non pas en fonction de son bilan actuel, qui est vraisemblablement limité. Nous tenons compte du potentiel du personnel de l'entreprise et de la technologie qu'elle utilise. Nous considérons les aspects scientifiques et technologiques, mais nous tenons aussi compte des personnes responsables du projet, ce qui nous a permis de faire de bons investissements.

Le sénateur Kroft: En vous fondant sur le risque, vous ne pouvez pas attribuer de valeur véritable à un prêt et vous devez donc tenir compte, dès le départ, de la valeur nette réelle, de la dette convertible ou de quelque autre formule. Est-ce que vous le faites plus tôt que les banques à charte, ou êtes-vous plus disposé à le faire que les banques à charte?

M. Beaudoin: Nous avons créé il y a 18 mois le premier fonds pancanadien de capitaux de lancement. Ce fonds existe dans l'ensemble du pays. Nous y travaillons avec différents partenaires, notamment des entreprises de capital risque de l'Ouest et de l'Ontario. Au Québec, c'est avec T2C2.

Les capitaux de lancement sont disponibles avant que le capital de risque ne le soit. C'est de l'argent que nous proposons entre le «R» et le «D» de recherche et développement. Le principe est là, mais il faut encore terminer la mise au point.

Parfois, le montant prêté aux projets de cette nature ne dépasse pas 100 000 \$, mais il permet la réalisation d'un projet de recherche qui nous indique un potentiel. À partir de là, nous passons à une deuxième étape, celle du développement, où le capital de risque et les autres partenaires peuvent intervenir dans l'expansion de la société.

Le problème vient de la participation des banques. Elles s'intéressent de plus en plus à ce secteur d'activité. Je viens moi-même du secteur bancaire, où j'ai passé 17 ans. La responsabilité financière des banques envers leurs déposants est différente de celle que nous confère notre mandat. Notre attitude en matière d'investissement est donc différente.

Le sénateur Kolber: Nous essayons de déceler les obstacles actuels qui empêchent d'aider les petites entreprises. À la page 6 de votre mémoire, vous dites qu'il faut promouvoir la concurrence et l'innovation dans le secteur bancaire. Avant de vous laisser répondre, j'aimerais avoir quelques indications concernant votre bilan de façon à savoir si les règles sont les mêmes pour tout le monde.

Vous avez un emprunt total de 3,89 milliards de dollars, qui est garanti par le gouvernement du Canada. Aucun concurrent n'a accès à ce type de financement, du moins à ma connaissance. L'avoir net des actionnaires est de 500 millions de dollars — je suppose qu'il s'agit de fonds gouvernementaux — et vous payer sur ce montant un dividende d'environ 1 p. 100, peut-être 1,5 p. 100.

Votre situation est donc tout à fait unique. Vous faites un travail extraordinaire. Il faut en déduire implicitement que les autres ne le font pas aussi bien, notamment parce qu'ils n'ont pas accès à des

have access to the cheap capital that you do. It would be interesting to know what rates you charge for your loans.

Mr. Beaudoin: That is a good question. First of all, I would trade the government-guaranteed funds that we have with the depositors' funds that the banks have available and the interest that they provide to depositors. This is cheaper than what we pay on world markets, in spite of the government-guaranteed status that we have.

Senator Kolber: That remark traditionally was true. It is becoming less and less true each year as depositors become more sophisticated. Bank deposits are going down. There is hardly any more zero-bank deposit, as you know.

Mr. Beaudoin: When you look at any chartered bank's balance sheet, that is the primary resource of capital to fund their loans. That is the point I would make.

You mentioned dividends and the cost of funds for BDC. We are paying dividends. The coupon is a commercial coupon. We are paying the market cost of funds for these funds on the preferred shares we have obtained from the government. There is no gift from the government on the preferred shares.

Senator Kolber: Perhaps you misunderstood. The dividend you are paying the government is what per cent?

Mr. Beaudoin: It has a coupon of 7 per cent.

Senator Kolber: On equity of \$500 million, if you pay a dividend of \$6 million, it does not sound like 7 per cent.

Mr. Beaudoin: We provide a dividend on the preferred shares. What we provide to the government on the common equity is the return on equity which last year was 10 per cent.

Senator Kolber: Basically they see 1 per cent of it.

Mr. Beaudoin: They see the fact they do not have to put in additional money to support our growth. Instead of paying a dividend, they say, "Use that equity to support your growth."

Senator Kolber: Like a negative dividend.

Mr. Beaudoin: This is a 10 per cent return on equity. This is not a bad investment.

Senator Kolber: Do you pay taxes?

Mr. Beaudoin: We are not paying taxes.

Senator Kolber: The average return to the Canadian banking industry, net after tax last year, was somewhere in the 15 range.

Mr. Beaudoin: Yes. The tax is an advantage that we have at this stage.

Senator Kolber: I am not being critical; I am saying that for other people to do what you do is probably impossible.

capitaux à aussi bon compte. Il serait intéressant de connaître les tarifs que vous pratiquez sur vos prêts.

M. Beaudoin: C'est une bonne question. Tout d'abord, j'échangerais volontiers nos fonds garantis par le gouvernement contre les fonds des déposants dont disposent les banques, avec l'intérêt qu'elles versent aux déposants. C'est beaucoup plus avantageux que ce que nous payons sur les marchés mondiaux, malgré la garantie gouvernementale dont nous bénéficions.

Le sénateur Kolber: Cela a toujours été le cas, mais c'est de moins en moins vrai à mesure que les déposants deviennent plus exigeants. Les dépôts bancaires diminuent. Comme vous le savez, il n'y a pratiquement plus de dépôts bancaires sans intérêt.

M. Beaudoin: Lorsque vous regardez le bilan d'une banque à charte, vous voyez que les dépôts restent la première source de capitaux pour financer les prêts. Voilà ce que je voulais dire.

Vous avez parlé de dividendes et du coût des fonds de la BDC. Nous versons effectivement des dividendes. Notre coupon est un coupon commercial. Nous payons le coût en vigueur sur le marché pour les fonds correspondants aux actions privilégiées que nous obtenons du gouvernement, qui ne nous fait aucun cadeau sur les actions privilégiées.

Le sénateur Kolber: Vous m'avez peut-être mal compris. Quel est le pourcentage du dividende que vous versez au gouvernement?

M. Beaudoin: Il comporte un coupon de 7 p. 100.

Le sénateur Kolber: Sur une valeur nette réelle de 500 millions de dollars, si vous payez un dividende de 6 millions de dollars, cela ne fait pas 7 p. 100.

M. Beaudoin: Nous versons un dividende sur les actions privilégiées. Sur la valeur nette réelle ordinaire, nous fournissons au gouvernement un rendement qui, l'année dernière, était de 10 p. 100.

Le sénateur Kolber: En fait, on n'en voit que 1 p. 100.

M. Beaudoin: Le gouvernement voit qu'il n'a pas à nous donner de fonds supplémentaires pour alimenter notre croissance. Au lieu de verser un dividende, il nous permet d'utiliser cette valeur nette réelle pour favoriser notre croissance.

Le sénateur Kolber: C'est comme un dividende négatif.

M. Beaudoin: C'est un rendement de 10 p. 100 sur la valeur nette réelle. L'investissement n'est pas mauvais.

Le sénateur Kolber: Payez-vous des impôts?

M. Beaudoin: Nous ne payons pas d'impôts.

Le sénateur Kolber: Le rendement moyen du secteur bancaire canadien après impôts était de l'ordre de 15 p. 100 l'année dernière.

M. Beaudoin: Oui. Nous bénéficions actuellement d'un avantage fiscal.

Le sénateur Kolber: Je ne veux pas vous critiquer, mais je dis simplement qu'il est impossible à d'autres de faire ce que vous faites.

Mr. Vennat: If you read in our comments a criticism of the other institutions, that was not our thinking. The fact is, there are limited sources of financing, and these financings have been going down. That is a fact that we were mentioning. It is not a criticism.

Our job is not to find a regime where institutions can prosper and make money in the field that is of interest to us. We are recognized as a different breed.

Senator Kolber: Tell us the present obstacles in small businesses getting access to financing. The numbers we have heard from the banks is that they say "yes" to 95 per cent of the applications. Perhaps people are afraid to make applications. I do not know. There seems to be available money for small business in Canada.

Mr. Beaudoin: The number one issue is having more alternatives. It is too concentrated a market. Specific needs of sectors need to be addressed, such as knowledge-based industries and technology. Overall, if there is a challenge we face as a nation, it is having more alternatives.

Senator Kolber: If you had more alternatives, as they have in the United States with 9,000 community banks, they do not say the community banks will charge prime plus 5, 6 or 7. We do not do that in Canada, nor do we want to. It seems to be a fear of usuriousness.

Mr. Beaudoin: That is valid. The margins and rates businesses obtain from Canadian chartered banks are very attractive. On average, if you look at the spread in the U.S., they are often higher than they are in Canada.

Senator Kolber: They are often double the amount.

Mr. Beaudoin: I have not seen the data recently, but they were higher.

Senator Kolber: The average bank spread for their profit portion is double.

Mr. Beaudoin: The data I have even was not that, but it was higher. This reflects the fact that there are more alternatives in the U.S. willing to charge appropriate levels of interest to compensate for the risk involved.

The Chairman: Thank you very much, gentlemen. We appreciate you taking the time to be with us.

Senators, our next witness is Mr. Kuhlmann, president and chief executive officer of ING Bank of Canada.

Thank you very much for taking the time to be with us today and welcome. This is the first appearance not only by you, but also by a member of your institution before this committee. We trust it will not be the last.

Please proceed.

M. Vennat: Si vous interprétez nos propos comme une critique à l'endroit des autres institutions, ce n'est pas ce que nous avons voulu dire. Le fait est que les fonds disponibles pour le financement sont en diminution. C'est ce que nous avons voulu indiquer. Il ne s'agit pas d'une critique.

Notre travail consiste à trouver un régime qui permette aux institutions financières de prospérer et de faire de l'argent dans le domaine qui nous intéresse. Tout le monde sait que nous ne sommes pas comme les autres.

Le sénateur Kolber: Dites-nous quels sont actuellement les obstacles qui empêchent les petites entreprises d'obtenir du financement. Au dire des banques, elles acceptent 95 p. 100 des demandes de prêt qui leur sont soumises. Les gens ont peut-être peur de présenter des demandes. Je ne sais pas. Il semble y avoir au Canada de l'argent disponible pour les petites entreprises.

M. Beaudoin: Ce qu'il faut avant tout, c'est une plus large gamme de possibilités. Le marché est trop concentré. Il faut tenir compte des besoins propres à chaque secteur, qu'il s'agisse des industries axées sur les connaissances ou des entreprises de haute technologie. Avant tout, le défi à relever consiste à proposer davantage de possibilités.

Le sénateur Kolber: On pourrait en avoir davantage, comme aux États-Unis, où l'on trouve 9 000 banques communautaires; ce qu'on ne dit pas, c'est que ces banques communautaires pratiquent un intérêt égal au taux préférentiel augmenté de cinq, six ou sept points. Ce n'est pas ce que nous faisons au Canada, et nous ne voulons pas le faire, sans doute par crainte des taux usuraires.

M. Beaudoin: C'est exact. Les marges et les taux d'intérêts que les entreprises obtiennent auprès des banques à charte canadiennes sont très intéressants. Si l'on regarde la marge pratiquée en moyenne aux États-Unis, elle est souvent supérieure à la marge canadienne.

Le sénateur Kolber: Elle est souvent deux fois plus élevée.

M. Beaudoin: Je n'ai pas vu les dernières données, mais la marge était effectivement supérieure.

Le sénateur Kolber: La marge moyenne des banques pour les activités lucratives est deux fois plus élevée.

M. Beaudoin: D'après les données que j'ai vues, ce n'était pas du simple au double, mais c'était une marge plus élevée, qui est dû au fait qu'on trouve aux États-Unis un plus grand nombre d'institutions prêtes à pratiquer un taux d'intérêt suffisamment élevé pour les indemniser du risque encouru.

Le président: Merci beaucoup, messieurs. Merci de nous avoir consacré de votre temps.

Sénateurs, notre prochain témoin est M. Kuhlmann, président-directeur général de ING Bank of Canada.

Merci d'avoir pris le temps de venir nous voir aujourd'hui; soyez le bienvenu. C'est votre première comparution devant le comité, et vous êtes le premier représentant de votre organisme à nous rencontrer. Nous espérons que vous ne serez pas le dernier.

Nous vous écoutons.

Mr. Arkadi Kuhlmann, President and Chief Executive Officer, ING Bank of Canada: Honourable senators, on behalf of ING Bank of Canada, I am delighted to be here. In the interests of time and realizing that this is your last day of deliberations on this subject, I will be extremely brief. Perhaps I will give you a different kind of focus than what you normally would be discussing.

I should like to give you a sense of the consumer retail market in Canada and what is going on in that market. Perhaps I will be able to speak about ING Direct and how it is operating in the market and what problems it has encountered. I will also address what we see as the future vision for Canada.

Since ING Direct started in the marketplace about 15 months ago, it has become evident to us that the Canadian consumer, when it comes to retail banking, is faced with a tremendous number of problems: service charges, difficulties moving money, and access to loans. Basically, consumers are left with fewer choices on convenience of alternatives. There is a tremendous amount of dissatisfaction when you speak to Canadian consumers day in and day out. When you lift the cover of the normal stereotype comments, real stress is found. Consumers are finding access a problem. They are finding high interest rates a problem. Consumers are having difficulty getting higher interest rates on insured deposits.

In many ways, there is a different story going on Main Street than on Bay Street. While there is competition on Bay Street, there is not that much on Main Street. On Main Street, you will see storefronts where Canadians must go to get cheques cashed. I remember not so long ago where that was not the case. There are many kinds of regulated and non-regulated entities providing high interest rates on loans. These are basically a detriment to Canadian consumers.

Not only do we need to increase competition in the retail marketplace, but we must also address how we can transform the industry. There is a vision about the future as we look at alternative channels being not only branches and stores, but also the telephone, PC banking, computers, cable, mail, and any other ways consumers can buy, shop, and access financial services.

There are tremendous problems. Suppliers are trying to grapple with some of these problems as we go forward through the transition of the industry. Some of these problems could be as simple as the ability to deal with an electronic signature, for which we still have no legal precedent. This makes the electronic world difficult. Without the verification of individuals in that electronic world, the ability to move money between institutions is still not possible.

If one looks at some of these issues, we need to look at the structural problems in the industry, which is the regulatory aspect, the insurance aspect for depositors, and the Canadian Payments

M. Arkadi Kuhlmann, président-directeur général d'ING Bank of Canada: Honorables sénateurs, je suis très heureux d'être ici au nom d'ING Bank of Canada. Pour ne pas perdre de temps, et comme c'est la dernière journée de vos délibérations sur ce sujet, je serai extrêmement bref. La perspective que je voudrais vous présenter est sans doute différente de celles dont vous débitez habituellement.

J'aimerais vous donner une idée d'ensemble du marché de détail au Canada, vous expliquez ce qui se passe dans ce secteur. J'en profiterais peut-être pour vous parler de ING Direct, de sa place sur le marché et des problèmes auxquels nous nous sommes heurtés. Je parlerais également de la façon dont nous voyons l'avenir de ce secteur au Canada.

ING Direct a commencé ses opérations il y a environ 15 mois, et pendant cette période, nous avons pu constater qu'en matière de services bancaires de détail, le consommateur canadien se heurtait à d'innombrables problèmes: frais de service, multiples difficultés pour transférer l'argent et obtenir des prêts. Autrement dit, les consommateurs disposent de choix beaucoup plus limités. Quand vous leur parlez, vous constatez l'existence d'une insatisfaction profonde. Et quand vous grattez la surface pour essayer de voir au-delà des stéréotypes, vous constatez que c'est une véritable source de stress. Les consommateurs trouvent que l'accès constitue un problème. Les taux d'intérêt élevés sont un problème. Ils ont du mal à obtenir des taux d'intérêt suffisants pour leurs dépôts assurés.

À de nombreux égards, la situation sur la rue Principale est différente de celle sur Bay Street. Il y a de la concurrence sur Bay Street, mais pas tellement sur la rue Principale. Sur la rue Principale, il y a des magasins où on encaisse les chèques. Je me souviens d'une époque, il n'y a pas si longtemps, où ces magasins là n'existaient pas. Il y a beaucoup d'entités réglementées et non réglementées qui offrent des prêts à des taux d'intérêt extrêmement élevés. Ce genre de situation ne sert pas les intérêts des consommateurs canadiens.

Non seulement avons-nous besoin d'augmenter la concurrence sur le marché de détail, mais nous devons également nous demander ce que nous pouvons faire pour transformer tout ce secteur. Notre vision de l'avenir est en train de changer, les succursales et les comptoirs ne seront plus les seules options, il y aura des opérations bancaires par téléphone, par ordinateur, par câble, par courrier, par toutes sortes de méthodes, et les consommateurs pourront acheter, magasiner et obtenir des services financiers.

Tout cela pose des problèmes énormes; les fournisseurs essaient actuellement de démêler ces problèmes pendant cette période de transition. Certains d'entre eux sont très simples, comme les problèmes posés par la signature électronique, une méthode pour laquelle il n'y a pas de précédent juridique. Tout cela fait que le monde électronique pose des problèmes, et il est encore impossible de transférer l'argent d'une institution à une autre sans l'aval d'une personne en chair et en os.

Quand on considère ces problèmes, il faut tenir compte des aspects structurels, et je ne parle pas de la réglementation mais bien de l'assurance des dépôts et du système canadien des

System. In all of these areas, it is tough for the banks to not only be the suppliers and operators of those institutions, but also compete. As we go forward, we wish to increase competition and allow people to compete. We need to free them up from some of these industry infrastructures which need to be enlarged, beefed up, and supported so that we can have a more level playing field.

ING Direct has committed \$500 million to building a retail bank in Canada. It seems to me that in the last 30 years I cannot recollect that we have had a successful retail bank, domestic or foreign, enter the market and have a sustained success. It would seem to me that it is foreign investors, such as ING, who are willing to make a major commitment to Canada and see a much more promising future than some of us do here at home. ING Direct is run by Canadians, using Canadian technology, providing Canadian jobs, doing its share as a corporation in Canada. It is an interesting model to provide a very simplified discount retail delivery system to the consumer, which in the last year has paid Canadians an extra \$40 million in interest that, if we were not in the marketplace, Canadians would not have earned.

We offer simple products. We make them accessible to all parts of Canada. We support the ever-growing financial planning community in this country with the same kind of commodity products because they are serving Canadians in all walks of life.

To look specifically at ING Direct's problems, the most poignant of which is not much the normal obstacles of what you would need to enter as a regulated financial institution into the marketplace, but rather the lack of transparency in the rules and the guidelines. It would seem to me that if we are asking people to invest hundreds of millions of dollars, there should be clear guidelines about what you need to do to accomplish certain tasks and tests that would ascertain the security, safety and integrity of the institution.

As we go forward and develop new kinds of models for the regulatory environment, the payment environment, and certainly CDIC, we should keep those factors in mind so that more institutions like ING can come into the market and enhance competition to Canadian consumers' benefit.

The Chairman: Having read your brief, let me comment on two areas.

In regard to the Canadian Payments Association, or what you call the clearing system, I understand your frustration with the system as it is. Given the recommendations in the MacKay report, which affect both the governance of the CPA and opening it up so other financial institutions like yourself would have direct access

paiements. Dans tous ces domaines, les banques ont du mal à être non seulement les fournisseurs et les exploitants de ces institutions, mais également à affronter la concurrence. Au fur et à mesure que nous avançons dans ce domaine, nous voulons augmenter la concurrence. Pour ce faire, nous devons libérer de certaines infrastructures qui existent dans le secteur: il faut que ces infrastructures mettent tout le monde sur un pied d'égalité et pour cela, il faut les élargir, les perfectionner et les soutenir.

ING Direct a engagé 500 millions de dollars pour construire une banque de services de détail au Canada. Quand je pense aux 30 dernières années, je ne me souviens pas qu'une nouvelle banque de détail, nationale ou étrangère, ait jamais réussi à s'imposer sur notre marché d'une façon durable. J'ai l'impression que ce sont les investisseurs étrangers, comme ING, qui sont prêts à engager des ressources importantes au Canada et à offrir un avenir beaucoup plus prometteur que ce qui existe ici même. ING Direct est administré par des Canadiens qui utilisent une technologie canadienne, qui fournissent des emplois à des Canadiens, qui font leur part dans le cadre d'une société canadienne. C'est un modèle intéressant qui offre aux consommateurs un système bancaire simplifié, avec escompte, et qui l'année dernière a versé aux Canadiens 40 millions de dollars d'intérêts supplémentaires qui n'auraient pas été versés si nous n'avions pas été là.

Les produits que nous offrons sont très simples, nous les mettons à la disposition des Canadiens de toutes les régions. Nous jouons un rôle important dans le secteur de la planification financière, un secteur qui prend de plus en plus d'expansion dans ce pays et qui sert des Canadiens de toutes les couches de la société.

En ce qui concerne ING, les problèmes auxquels cette société se heurte ne sont pas tellement les obstacles normaux auxquels une institution financière réglementée pourrait s'attendre lorsqu'elle s'implante sur un marché, mais plutôt le manque de transparence des règles et des directives. Il me semble que lorsqu'on demande aux gens d'investir des centaines de millions de dollars, on devrait leur donner des directives très claires sur ce qu'ils doivent faire pour effectuer certaines tâches, sur les conditions de sécurité et d'intégrité qui doivent être respectées par l'institution.

Au fur et à mesure que nous élaborons de nouveaux modèles pour ce nouvel environnement réglementaire, environnement des paiements, et certainement pour la SADC, nous ne devons pas oublier ces facteurs pour attirer sur le marché un plus grand nombre d'institutions comme ING, favorisant ainsi la concurrence pour le plus grand bien des consommateurs canadiens.

Le président: J'ai lu votre mémoire, et j'aimerais parler de deux aspects.

En ce qui concerne l'Association canadienne des paiements, ce que vous appelez le système de compensation, je comprends aisément vos frustrations. Quand on pense aux recommandations du rapport MacKay, qui portent à la fois sur la régie de l'ACP et sur la possibilité d'acquiescer de nouvelles institutions financières,

to the payments system, do those changes solve the problems about which you have been concerned?

I will read to you two sentences as an example out of your paper. You say:

It is imperative that the regulation of the CPA be taken out of the hands of the major banks.

The governance changes would do that.

Then there is a statement which puzzles me. You say the current rules of the CPA are non-competitive and require dramatic revision. We agree with that, but your sentence actually is:

The current and proposed structure and rules of the CPA are non-competitive...

Do you mean the structure as proposed by MacKay, or the structure as proposed by the CPA itself?

Mr. Kuhlmann: I am referring to that proposed by the CPA.

The Chairman: If everything that MacKay recommended on the CPA was done, which this committee has argued for in the past, would that solve your problem?

Mr. Kuhlmann: It would in part, but it would not go far enough.

The Chairman: What is missing?

Mr. Kuhlmann: Some of the guidelines we are doing now about electronic transfers are missing. The CPA has a proposal about debit pulls and credit pushes, and it looks like we will go to a system of debit pulls. We will look at electronic pulls for under 13,500, and we will talk about electronic movement over 50,000, and with anything in between we are talking about paper. I do not believe you need to go very far to figure out that that will create a bit of havoc for consumers.

The Chairman: Progress is made, and your worry is not the governance at that point, but the actual details of the rule?

Mr. Kuhlmann: There are phase-ins to all these systems to assure security and safety of the system. It must be done on a logical basis. It must be rolled out. It is an institution which needs to work on evolution. The real issue is whether it has the resources, the funding, and the independence it needs to move that ahead, especially if there are more players at the table.

Senator Kelleher: I was unaware that ING was a federally chartered Schedule II bank, and I should have known that. For that reason, I wish to declare a conflict of interest, and I would ask the clerk to note that on the record. I will not take part in the questioning.

Senator Oliver: One of the key things that the MacKay task force and all its volumes talk about is competition. One of the wonderful things you have done today is give us a living example of a foreign company that wants to come to Canada and provide some competition, particularly at the retail level.

comme la vôtre, et de leur donner un accès direct au système de paiements, est-ce que ces changements vont résoudre les problèmes dont vous nous avez parlé?

À titre d'exemple, je vais lire deux phrases de votre document; vous dites:

Il est impératif que la réglementation de l'ACP soit faite par une autre entité que les banques importantes.

Les changements à la régie auraient cet effet.

Vient ensuite une insertion qui m'intrigue; vous dites que les règles actuelles de l'ACP sont non concurrentielles et nécessitent une révision importante. Nous sommes d'accord sur ce point-là, et votre phrase se lit en fait comme suit:

Les règles présentement proposées par l'ACP sont non concurrentielles [...]

Est-ce que vous parlez de la structure proposée par MacKay, ou bien de la structure proposée par l'ACP elle-même?

M. Kuhlmann: Je parlais de celle qui a été proposée par l'ACP.

Le président: Si toutes les recommandations de MacKay au sujet de l'ACP étaient retenues, ce que notre comité a déjà demandé, est-ce que cela résoudrait votre problème?

M. Kuhlmann: En partie, mais cela n'irait pas assez loin.

Le président: Qu'est-ce qui manquerait encore?

M. Kuhlmann: Manqueraient encore certaines directives que nous observons déjà au sujet des transferts électroniques. L'ACP a une proposition axée sur le débit et le crédit, et selon toute apparence, nous allons finir par adopter un système axé sur le débit. On parlera de retraits électroniques inférieurs à 13 500 et de mouvement électronique supérieur de 50 000, et entre les deux, ce sera considéré comme des opérations sur papier. Il n'y a pas besoin de réfléchir beaucoup pour voir que les consommateurs risquent de ne pas s'y retrouver.

Le président: Cela représente un progrès, et ce qui vous inquiète maintenant, ce n'est pas l'aspect régie, mais plutôt les détails de la règle?

M. Kuhlmann: Pour tous ces systèmes, il y a une période de transition qui est prévue pour assurer la sécurité du système. Tout cela doit se faire logiquement. Il faut que ce soit progressif. C'est une institution qui doit évoluer. Le véritable problème, ce sont les ressources, le financement et l'indépendance nécessaire pour évoluer, surtout s'il y a plus de joueurs en présence.

Le sénateur Kelleher: Je ne savais pas que ING était une banque de l'annexe II, mais j'aurais dû le savoir. Pour cette raison, je déclare que je suis en conflit d'intérêts et j'aimerais que le greffier en prenne note. Je ne participerai pas aux questions.

Le sénateur Oliver: La concurrence est l'un des éléments clés du rapport MacKay. Votre présence ici aujourd'hui a cela d'extraordinaire que vous êtes un exemple vivant de compagnie étrangère qui souhaite s'installer au Canada et élargir la concurrence, en particulier au niveau du détail.

I have quickly skimmed through some of your paper and read the things you did not mention. It seems to me that you have encountered a number of problems in trying to provide a good tier two banking network for Canadians as an alternative to the major five or six big banks. On page 4 of your paper, for example, you say:

With the increased success of ING Direct we have observed many incidences of the major banks using "anti-competitive" tactics to secure and maintain customers.

Could you explain what it is you have learned and what problems you have encountered?

Mr. Kuhlmann: Yes, it would be my pleasure.

It is probably a healthy sign that we see good marketplace competition. However, in the financial service sector, there are ground rules that are very important in order to provide confidence in the system. Part of that confidence is jeopardized when institutions in the marketplace put out misinformation about other competitors. Consumers already face a huge problem in trying to sort out services, products, prices, fees, and so on. You can add to that comments to the effect we are either not CDIC insured or we are not in this country and there are no Canadians working there.

Senator Oliver: You are CDIC insured. If someone invests \$60,000 with you, and you have a financial problem, their money is guaranteed.

Mr. Kuhlmann: Absolutely. The problem is that under the rules, because we are basically not a branch bank, we have very limited ways of advertising. This is one of the problems and the limitations of transition in this marketplace. We must get our name out there and tell people we are CDIC insured.

Some banks are telling people, when they indicate that they wish to make out a cheque to ING Direct because they pay a great rate, that we are not a bank, that we are not CDIC insured, and that we are not even Canadian.

This situation is of concern. As a Canadian, I worry about our ongoing problem about the corporate responsibility of our financial institutions versus their consumer activism. We need to be able to draw a line and look at issues like tied selling. I must admit I am a little discouraged as a Canadian to see the degree of the guerrilla tactics that go on.

Senator Oliver: What do you mean by "guerrilla tactics?"

Mr. Kuhlmann: For example, a branch manager in a financial institution deciding on his own that he will not transfer money to us over \$3,000.

Senator Oliver: Do you have evidence of that?

J'ai parcouru votre document et lu les passages que vous n'avez pas mentionnés. Il me semble que dans vos efforts pour fournir aux Canadiens une autre option sous forme d'un réseau bancaire du deuxième palier, vous vous êtes heurté à un certain nombre de problèmes.

Avec le succès grandissant de ING Direct, nous avons pu observer plusieurs banques importantes utilisant des tactiques «anticompetitives» pour s'assurer des clients et les conserver.

Pouvez-vous nous dire ce que vous avez appris et également nous parler des problèmes auxquels vous vous êtes heurtés.

M. Kuhlmann: Oui, avec plaisir.

Une bonne concurrence est probablement un signe de santé. Toutefois, dans le secteur des services financiers, il y a des règles de base qui sont très importantes pour assurer la confiance dans le système. Cette confiance est menacée lorsque certaines institutions publient de faux renseignements au sujet de leurs concurrents. Les consommateurs ont déjà suffisamment de mal à s'y retrouver entre les services, les produits, les prix, les frais exigés, et cetera. Pour compliquer encore les choses, on dit que nous ne sommes pas assurés par la SADC ou encore, que nous n'avons pas nos bureaux au Canada ou que nous n'employons pas de Canadiens.

Le sénateur Oliver: Vous êtes assuré par la SADC. Les investissements des gens qui déposent chez vous sont assurés jusqu'à concurrence de 60 000 \$.

M. Kuhlmann: Le problème, c'est que nos possibilités de faire de la publicité sont très limitées car nous ne sommes pas une banque avec succursales. C'est un des problèmes qui se posent en période de transition. Nous devons nous faire connaître, faire comprendre aux gens que nous sommes assurés par la SADC.

Lorsque les gens disent qu'ils souhaitent faire un chèque à ING Direct à cause des taux excellents pratiqués par cette institution, certaines banques leur disent que nous ne sommes pas une banque, que nous ne sommes pas assurés par la SADC et que nous ne sommes même pas une compagnie canadienne.

C'est une situation qui nous préoccupe. En tant que Canadien, je m'inquiète quand je vois les problèmes que nous avons en permanence à propos de la responsabilité de nos institutions financières en tant que société qui se heurte souvent à leurs activités dans le domaine de la consommation. Nous devons pouvoir tirer un trait et considérer certains problèmes comme la vente liée. Je dois reconnaître que moi, qui suis Canadien, je suis un peu découragé quand je vois les tactiques de guérilla employées par certains.

Le sénateur Oliver: Que voulez-vous dire par «tactiques de guérilla»?

M. Kuhlmann: Par exemple, lorsqu'un gérant de succursale décide, de son propre chef, qu'il ne nous transférera pas des sommes supérieures à 3 000 \$.

Le sénateur Oliver: Est-ce que vous en avez des preuves?

Mr. Kuhlmann: Yes. We have to go back on that and fight those battles. We have tapes that get lost. We are in a clearing process; we basically issue tapes. We have to sell our services, and we have to buy them from one of the direct clearers. The direct clearer decides what gets paid, how it gets paid, and when it gets paid. If that person is on holidays, there are what we call administrative tactics. If someone is on holidays, tapes are late and payments do not get done.

We must deal with that. It is hard if you are trying to compete against Mother Bell and Mother Bell sets the rules. These are the things that consumers face every day when they call and identify their location and ask for a transfer of money to their account. We could say we would love to do it and send the verification through, but it does not get there. It gets "administratively lost."

You have to live with some of that. It may not be an issue here, but the committee needs to realize that there is a different thing going on on Main Street. It is difficult for consumers to deal with some of these frustrations.

Senator Oliver: I should like to ask about moving funds from one institution to another. You have alluded to this in your original presentation. Would it help at all if we had full functionality of electronic networks?

If I wanted to go to a bank machine that was owned by one of the big five and transfer some money to you so I could get into one of your higher interest rate certificates, how would I do that? Are there any obstacles to it? What does "full functionality" mean to you?

Mr. Kuhlmann: There are invisible pillars. We keep talking about breaking down the four pillars of the financial services industry. The invisible pillars are that you cannot move money between institutions.

Senator Oliver: Why?

Mr. Kuhlmann: You cannot transfer because someone will not turn on the switch. There are many reasons, but they all tend to be rationalizing.

Our financial service industry serves this country very well. What are we doing about moving forward into the next century? We have gone through some of these issues, and the world did not end. We got to using ATMs between one institution and another, and the world did not end. I am sure we can say the same for deposits. The MacKay task force made some recommendations on that.

We should be able to transfer money back and forth between linked accounts in this country. It is a convenience and service to consumers. The transfer can be done with security and control in a prudent manner.

The issue is how to define competition. We can open up these attitudes and approaches in retail and consumer banking by not putting two responsibilities on some of the financial players. These players are not only maintaining the infrastructure, which they have done quite well for the last 30 or 40 years, but are also

M. Kuhlmann: Oui. C'est ce genre de bataille que nous sommes obligés de livrer. Nous avons des rubans magnétiques qui se perdent. Pour nos opérations de compensation, nous fournissons des rubans magnétiques. Nous devons vendre nos services, mais avant de les vendre, nous les achetons à l'une des chambres de compensation. Celle-ci décide des tarifs, des modalités de paiement, des délais. Si le responsable est en vacances, nous nous heurtons à des tactiques administratives. Si quelqu'un est en vacances, les bandes sont en retard et les paiements ne se font pas.

Nous nous heurtons à ce genre de choses. C'est difficile de se mesurer à Bell Canada, c'est cette compagnie qui fixe les règles. Les consommateurs ont ces problèmes-là quotidiennement lorsqu'ils appellent à d'un endroit donné et demande un transfert à leur compte. Tout ce que nous voulons, c'est effectuer le transfert, envoyer l'autorisation, mais ça ne passe pas. Ça se «perd dans l'administration».

Voilà le genre de choses que nous voyons. Ce n'est peut-être pas un des sujets que vous étudiez, mais le comité doit comprendre que la situation sur la rue principale est différente. Les consommateurs supportent mal ces frustrations.

Le sénateur Oliver: J'aimerais parler des transferts de fonds d'une institution à une autre. Vous avez mentionné cela dans votre exposé. Est-ce que cela irait mieux si les réseaux électroniques étaient pleinement opérationnels?

Supposons que je décide de vous transférer de l'argent à partir de la billetterie d'une des cinq grandes banques pour profiter des taux d'intérêt plus élevés que vous offrez sur vos certificats; comment dois-je faire? Est-ce qu'il y a des obstacles? Quand vous dites «pleinement opérationnels», qu'est-ce que cela veut dire?

M. Kuhlmann: Il y a des piliers invisibles. On parle de renverser les quatre piliers du secteur financier, mais il y a aussi des piliers invisibles, par exemple, on ne peut pas transférer de l'argent d'une institution à une autre.

Le sénateur Oliver: Pourquoi?

M. Kuhlmann: Simplement parce que quelqu'un refuse d'appuyer sur l'interrupteur. Les raisons sont multiples, mais dans l'ensemble, on invoque surtout le besoin d'être rationnel.

Le secteur des services financiers sert très bien nos intérêts dans ce pays. Qu'est-ce que nous faisons pour ouvrir la voie vers le siècle qui s'annonce? Nous avons changé certaines choses, et cela n'a pas été la fin du monde. Plusieurs institutions se sont mises à utiliser les mêmes GAB, et cela n'a pas été la fin du monde. Je suis certain qu'on peut dire la même chose des dépôts. Le rapport MacKay a fait des recommandations à ce sujet.

Il devrait être possible de transférer de l'argent entre différents comptes liés entre eux. C'est un service qui est pratique pour les consommateurs. Ce type de transfert peut se faire de façon contrôlée et sécuritaire.

Le problème, c'est de définir la concurrence. Nous pouvons être plus ouverts, et ne pas imposer des responsabilités supplémentaires à certains protagonistes seulement. Ces gens-là non seulement entretiennent l'infrastructure, et le font extrêmement bien depuis 30 ou 40 ans, mais en même temps, ils

becoming more competitive and independent. We must make that transition.

Senator Oliver: In your paper, you use the phrase "anti-competitive." When I hear that kind of language, it sounds like an abuse of power. If you are making an allegation of abuse of power, have you taken this to the competition bureau? Have you filed a complaint?

Mr. Kuhlmann: No, we have not filed a complaint.

Senator Oliver: Have any of the other institutions filed a complaint?

Mr. Kuhlmann: I am not aware of any.

Senator Oliver: Why?

Mr. Kuhlmann: Up to now, our corporate attitude is that it is part of the difficulty of operating in the marketplace. You would be interested in the nature of the consumer landscape.

Senator Oliver: We are policy makers here. One of the useful things you are noting is those public policy things that should be done to improve accessibility for all Canadians. What barriers should be specifically broken down electronically?

Mr. Kuhlmann: Electronically, I recommend that we increase the resources and independence of the Canadian Payment Association. That step would move things in the direction you desire.

There is a question about what institutions should compete over — quality of service, convenience and price, or the ability to get the money or move the funds. An objective look would tell us that the ability to move and access the money is necessary in the system.

Senator Oliver: You told us you committed \$500 million to build a retail network in Canada. You are kind of a "niche" bank now.

When we were in British Columbia, I saw one of your branches. It looked to me like it consisted of about 400 square feet where people can go in and buy some of your certificates at half a point over what we can get from the banks. What kind of a network are you talking about?

Mr. Kuhlmann: Actually, it is a cafe. We actually sell cappuccino to people who would like to come in and carry on a dialogue much like we are having this morning about banking. Canadians are interested in what is happening in banking, and they want to talk. They want to see what is new.

The cafe we have in Toronto is another meeting point. People come in and read the newspaper, get on the web, pick up materials, and sometimes talk about banking.

Senator Oliver: However, they do not buy certificates.

deviennent de plus en plus concurrentiels et indépendants. C'est une transition que nous devons faire.

Le sénateur Oliver: Dans votre document, vous utilisez l'expression «anticoncurrentiels». Quand j'entends cela, cela me fait l'effet d'un abus de pouvoir. Si vous prétendez qu'il y a abus de pouvoir, est-ce que vous avez porté cela à l'attention du bureau de la concurrence? Avez-vous déposé une plainte?

M. Kuhlmann: Non, nous n'avons pas déposé de plainte.

Le sénateur Oliver: Est-ce que d'autres institutions ont porté plainte?

M. Kuhlmann: Pas que je sache.

Le sénateur Oliver: Pourquoi?

M. Kuhlmann: Jusqu'à présent, notre société a considéré que c'était une des difficultés inhérentes au marché. Il y a des aspects de ce milieu de la consommation qui vous intéresseraient beaucoup.

Le sénateur Oliver: Nous sommes ici les artisans de la politique; il y a une chose qui peut nous être très utile, ce sont les éléments de la politique gouvernementale qui sont susceptibles d'améliorer l'accès pour tous les Canadiens. Dans le domaine électronique, quelles sont les barrières qui devraient être abattues?

M. Kuhlmann: Dans le domaine électronique, je recommande que nous augmentions les ressources et l'indépendance de l'Association canadienne des paiements. C'est une mesure qui ferait évoluer les choses dans le sens que vous souhaitez.

On se demande dans quels domaines il devrait y avoir de la concurrence entre les institutions: qualité de service, commodité et prix, ou encore disponibilité de l'argent ou circulation des fonds. Il suffit d'être objectif pour voir qu'il est nécessaire pour le système de pouvoir transférer les fonds et d'avoir accès à l'argent.

Le sénateur Oliver: Vous nous avez dit que vous aviez engagé 500 millions de dollars pour établir un réseau bancaire de détail au Canada. Pour l'instant vous occupez une sorte de créneau bancaire.

Lorsque nous sommes allés en Colombie-Britannique, j'ai vu une de vos succursales. Il m'a semblé que vous aviez environ 400 pieds carrés, et que les gens pouvaient venir là pour acheter vos certificats à un demi-point de plus que dans les banques. De quel genre de réseau parlez-vous?

M. Kuhlmann: En fait, il s'agit d'un café. Nous vendons véritablement des cappuccino à des gens qui viennent discuter avec nous de leurs besoins bancaires, un peu comme nous le faisons aujourd'hui. Les Canadiens s'intéressent à ce qui se passe dans le domaine bancaire, et ils ont envie de parler. Ils veulent s'informer de ce qui est nouveau.

Le café que nous avons à Toronto est un autre point de rencontre. Les gens viennent là, ils lisent le journal, ils se promènent sur l'Internet, ils ramassent de la documentation, et parfois, ils parlent de questions bancaires.

Le sénateur Oliver: Cependant, ils n'achètent pas de certificats.

Mr. Kuhlmann: No, we do not transact any business in those locations. If you want to do something there, we make a phone available for you.

Senator Oliver: Tell me about the \$500 million you have allocated for a retail network.

Mr. Kuhlmann: This is the investment that ING Group is making in terms of building the retail bank in Canada — the increasing equity which we will need to invest over the next five years to build the bank.

As a direct bank, we offer commodity products at attractive prices with low spreads. The spreads are about 180 basis points compared to the general average basis point of 250. We have no fees or service charges.

The services are being delivered through telephone, mail and computer. It is interesting to note the number of rural Canadians who are quite happy to pick up the phone and be able to do a secured transaction with us. We are pleasantly surprised that our senior Canadians are quite capable of learning how to use a telephone. That was a surprising and positive development for us.

The proof is in the pudding. While we may not have a model which could be emulated by others as a worthwhile long-term model for Canada, we have had 100,000 customers sign up on the program. They have put over \$1.2 billion in deposits with us over the last 15 months.

The Chairman: You are doing a little less than \$100 million in business during a month. That is impressive.

Senator Joyal: You have been in the business of taking on the major banks, having come from abroad, and creaming the market, while the Canadian banks are striving to maintain their activities within Canada.

You mentioned that you have distributed more than \$40 million in dividends. Could you tell us how your agreement works with your headquarters and the Canadian branch and how the profit that you make in Canada stays in Canada and which proportion is shifted abroad? It is important that you answer that question because you are a recurring target on it by the Canadian banks.

Mr. Kuhlmann: First of all, ING Direct is losing money and will lose money over five years as we invest this capital to become profitable. We are a stand-alone subsidiary as required by federal regulation.

In our case, the capital is funnelled into the Canadian entity. There are no proscribed guidelines for dividend payment. We pay Canadian taxes. As a matter of fact, 50 per cent of our account costs, which are \$6.75 — and, I mentioned this at a previous meeting — go towards capital taxes, CDIC insurance, and payment charges. Employing Canadians, paying Canadian taxes, and paying our freight in the retail market speaks for itself. In that

M. Kuhlmann: Non, nous n'effectuons aucune transaction à ces endroits. Si les gens souhaitent le faire, on leur donne accès à un téléphone.

Le sénateur Oliver: Parlez-moi des 500 millions de dollars que vous avez engagé pour établir un réseau bancaire de détail.

M. Kuhlmann: Il s'agit de l'investissement qu'effectue le groupe ING pour aménager ses services bancaires au détail au Canada — c'est le capital additionnel qu'il va nous falloir pour investir dans l'édification de la banque au cours des cinq prochaines années.

Puisque nous offrons un service bancaire direct, nous offrons des produits liés aux matières premières à des prix attrayants, tout en limitant les écarts, qui se chiffrent à environ 180 points de base comparativement à une moyenne générale de 250 points de base. Nous ne percevons ni droits ni frais de service.

Les services sont offerts par téléphone, par courrier et par ordinateur. Il est intéressant de constater à quel point un nombre important de personnes dans les régions rurales du Canada sont fort satisfaites d'effectuer avec nous des transactions en toute sécurité par téléphone. Nous constatons avec satisfaction que les personnes du troisième âge au Canada n'hésitent pas à effectuer des transactions par téléphone avec nous. Nous avons été à la fois étonnés et heureux de le constater.

C'est aux résultats qu'on voit ce qui fonctionne ou non. Notre modèle n'est peut-être pas valable à long terme pour le Canada s'il est imité, mais il faut dire que 100 000 clients ont décidé de participer à notre programme. Ils nous ont confié plus de 1,2 milliard de dollars en dépôts au cours des 15 derniers mois.

Le président: Votre chiffre d'affaires est tout juste inférieur à 100 millions de dollars par mois. Voilà qui est fort impressionnant.

Le sénateur Joyal: Vous vous attaquez aux grandes banques. Vous venez de l'étranger, vous écrémez le marché, alors que les banques canadiennes s'efforcent de poursuivre leurs activités au Canada.

Vous dites avoir distribué plus de 40 millions de dollars en dividendes. Pouvez-vous nous informer au sujet de l'entente entre votre siège social et la succursale canadienne et nous dire dans quelle mesure les bénéfices que vous faites au Canada restent au Canada ou sont transférés à l'étranger? Il importe que vous répondiez à cette question étant donné que les banques canadiennes ne cessent de vous attaquer à ce sujet.

M. Kuhlmann: Permettez-moi tout d'abord de vous dire que ING Direct perd de l'argent et continuera d'en perdre au cours des cinq prochaines années du fait que nous allons investir le capital dont nous avons parlé pour assurer notre rentabilité. Nous sommes une filiale autonome, comme l'exige la réglementation fédérale.

Dans notre cas, le capital est acheminé vers l'entité canadienne. Il n'y a pas de lignes directrices prescrites en matière de paiement de dividendes. Nous payons des taxes au Canada. Je signalerai même que 50 p. 100 des coûts de nos comptes, qui s'élèvent à 6,75 \$ — comme je l'ai déjà dit lors de la réunion précédente — sont affectés aux taxes sur le capital, à l'assurance SADC, et aux frais de paiement. Ainsi, nous employons des Canadiens, nous

sense, from a corporate perspective, we do nothing more than operate as any other legal entity in Canada.

Senator Joyal: The argument that you are moving money out of Canada is not true, then?

Mr. Kuhlmann: No. As a matter of fact, all the money that we have raised here from savings accounts from Canadians is basically here in Canada. None of our assets are outside of Canada.

Senator Joyal: What will be your policy when you are profitable and have accumulated some profits on the margin of capital that you have in mind? You cannot lose money all the time. There will be a break-even day and then accruing profits.

Mr. Kuhlmann: I hope to survive to that day.

Senator Joyal: What is the policy of the ING group, for instance? Canada is not the only country where ING is active.

Mr. Kuhlmann: This falls within typical corporate rules. Looking at what I know from other countries where ING has invested, they remit dividends on the same sort of basis as other international banks. They reinvest, as we have done. The ING group is also represented here in Canada, and in many other businesses, and has been for over 40 years.

It is interesting to see some investment in Canada from the Netherlands trying this banking model that has some spin-off value for Canada. If this is successful, it will be used in other parts of the world. I can only see benefit for Canadians and our involvement in the U.S. market, in Europe, and in other places. ING is actually investing it here, which is a compliment to Canadians.

Senator Joyal: How do you answer to the nationalist argument that Canadians seem to be more open to making way for foreign capital but not to protecting Canadian-owned institutions?

Mr. Kuhlmann: As a Canadian, I have a much broader concept about Canada. We are a G-7 member. We are a trading country. I have a positive and broad vision for Canada. I believe Canada's strength and future relies on our ability to become globally competitive and to become the strong trading country that we can become. That has been our hallmark. It has been like that in other industries, and I do not see why this could not be the case here.

If anything, we have made it quite difficult for retail banks to open in Canada. It is tough for them. As a Canadian, I represent to my shareholders why there are still great opportunities in Canada. Although the rules are not that transparent and they must bear additional capital taxes, capital charges, and other rules, that is the

payons des taxes au Canada, nous assumons nos frais de transaction sur le marché du détail. Qui dit mieux? Comme entreprise, donc, nous fonctionnons ni plus ni moins comme toute autre personne morale au Canada.

Le sénateur Joyal: Il n'est donc pas vrai que vous transférez de l'argent hors du Canada?

M. Kuhlmann: Non. De fait, tout l'argent que nous avons recueilli des comptes d'épargne des Canadiens est resté ici, au Canada. Tous nos éléments d'actif sont au Canada.

Le sénateur Joyal: Quelle sera donc votre politique lorsque vous aurez atteint la rentabilité, lorsque vous aurez accumulé certains bénéfices à partir du capital que vous vous proposez d'investir? Vous n'allez pas constamment perdre de l'argent. À un moment donné, vous atteindrez le point mort et vous accumulerez des bénéfices.

M. Kuhlmann: J'espère bien survivre jusqu'à ce jour-là.

Le sénateur Joyal: Quelle est donc, par exemple, la politique du groupe ING? Le Canada n'est pas le seul pays où le groupe est actif.

M. Kuhlmann: Les règles qu'appliquent normalement les entreprises viennent à l'esprit. D'après ce que je sais des activités du groupe ING dans d'autres pays, on distribue les dividendes à peu près de la même façon que le font d'autres banques internationales. On réinvestit les bénéfices, comme nous l'avons fait. Le groupe ING est également représenté ici au Canada, ainsi que dans beaucoup d'autres secteurs, et cela depuis plus de 40 ans.

Il est intéressant de voir que des investisseurs des Pays-Bas mettent à l'essai au Canada un modèle bancaire qui risque d'avoir des retombées favorables pour le Canada. S'il s'agit d'une formule gagnante, elle sera appliquée ailleurs dans le monde. Je n'y vois que des avantages pour le Canada ainsi que pour nos activités sur le marché américain, en Europe et ailleurs. Il faut noter que les investissements d'ING se font ici, au Canada, ce qui est plutôt flatteur pour les Canadiens.

Le sénateur Joyal: Comment contre-vois l'argument nationaliste selon lequel les Canadiens semblent bien disposés envers les capitaux étrangers mais semblent peu enclins à protéger les institutions de propriété canadienne?

M. Kuhlmann: En tant que Canadien, j'ai une perspective beaucoup plus vaste de notre pays. Nous sommes membres du G-7. Les échanges commerciaux ont une grande importance pour notre pays. Comme Canadien, je vois grand et je suis optimiste. J'estime que notre force et notre avenir reposent sur notre capacité concurrentielle à l'échelle du monde et sur notre capacité de devenir une grande puissance commerciale. Nous avons su faire nos preuves jusqu'à maintenant dans d'autres secteurs et je ne vois pas pourquoi nous ne serions pas en mesure de le faire dans celui dont nous parlons.

Au Canada, nous avons rendu la vie plutôt difficile à ceux qui voulaient ouvrir une banque de détail au Canada. En tant que Canadien, je m'efforce d'expliquer à mes actionnaires les raisons pour lesquelles il continue d'exister des occasions d'affaires intéressantes au Canada. Les règles ne sont pas nécessairement

price for entry into our country. I would argue that it has been more difficult for us than easier. We are not easy on new players.

Senator Joyal: When you say that it is difficult to establish a new retail network of branches throughout Canada, is the amount of money that you have committed to that objective, namely \$500 million, a small amount of what you would like to have in terms of capacity to ensure that you are able to compete?

Mr. Kuhlmann: I would like to be able to answer that question, but I cannot. This has been sort of the plan concerning what we think is doable and possible.

On the other aspects of our businesses within the ING group, we would look at other opportunities in Canada. That has been the case with insurance, asset management, and corporate activities.

Senator Di Nino: In how many countries does ING operate outside of its home country in the Netherlands?

Mr. Kuhlmann: Do you mean in terms of retail banking?

Senator Di Nino: I am referring to any type of banking services.

Mr. Kuhlmann: We operate in 73 countries.

Senator Di Nino: In how many of those would you offer retail services?

Mr. Kuhlmann: We offer those services in three of them.

Senator Di Nino: Do most of your operations outside of the Netherlands involve wholesale banking as opposed to retail banking?

Mr. Kuhlmann: No. If you look at our group statistics, about 65 per cent of our worldwide activities are actually insurance. Asset management, corporate banking and commercial banking represent about 20 to 25 per cent of the group.

Senator Di Nino: I am trying to determine how other countries treat foreign banks — at least from your own experience — as a comparison to the Canadian operation. How do you find it in comparison to the other countries in which you operate such as the United States or New Zealand or Germany?

Mr. Kuhlmann: Recently, we were in the formation of a plan to start an operation in Spain much like we are doing here in Canada. It was a three-month process. It was pretty easy compared to the year that it took us here to get through the paperwork. The other problem is that the capital requirements are a lot lower in Spain, for example, than they are here. As Canadians, we are competing in a global market, and we are competing for capital and for resources.

Senator Di Nino: You are saying that the Canadian market is much tougher to break into, are you?

Mr. Kuhlmann: Yes.

transparentes et il faut assurer certains coûts additionnels pour ce qui est des taxes et des droits sur le capital et d'autres règles, mais c'est le prix à payer pour avoir accès au marché canadien. Je dois dire que la chose n'a pas été facile pour nous. Nous, les Canadiens, ne sommes pas tendres à l'égard des nouveaux arrivants.

Le sénateur Joyal: Vous parlez de la difficulté d'établir un réseau de succursales de services bancaires au détail. Est-ce à dire que la somme que vous avez affectée à cet objectif, soit 500 millions de dollars, ne représente qu'une petite partie de ce que vous souhaiteriez avoir comme capacité concurrentielle?

Mr. Kuhlmann: J'aimerais être en mesure de répondre à cette question, mais ce n'est pas le cas. Nous faisons ce que nous jugeons faisable et possible.

Pour ce qui est des autres aspects de l'activité d'ING, nous sommes disposés à envisager d'autres possibilités au Canada. Nous l'avons fait en matière d'assurances, de gestion des avoirs et des activités commerciales.

Le sénateur Di Nino: Dans combien de pays la société ING a-t-elle des activités en dehors de son port d'attache des Pays-Bas?

Mr. Kuhlmann: Voulez-vous parler des services bancaires de détail?

Le sénateur Di Nino: Je veux parler de toutes les catégories de services bancaires.

Mr. Kuhlmann: Nous exerçons notre activité dans 73 pays.

Le sénateur Di Nino: Dans combien d'entre eux offrez-vous des services bancaires au détail?

Mr. Kuhlmann: Nous offrons de tels services dans trois pays.

Le sénateur Di Nino: La plupart de vos activités à l'extérieur des Pays-Bas ont-elles rapport aux services bancaires de gros plutôt que de détail?

Mr. Kuhlmann: Non. Il ressort des statistiques qui concernent le groupe que 65 p. 100 environ de nos activités à l'échelle mondiale ont trait à l'assurance. La gestion des avoirs, les services bancaires aux entreprises et les services bancaires commerciaux représentent environ 20 à 25 p. 100 des activités du groupe.

Le sénateur Di Nino: J'aimerais savoir comment — d'après votre expérience — on traite les banques étrangères dans d'autres pays comparativement à la façon dont on vous traite au Canada. Je songe par exemple à des pays où vous faites affaire comme les États-Unis, la Nouvelle-Zélande ou l'Allemagne?

Mr. Kuhlmann: Récemment, nous étions en train d'élaborer un plan de lancement, en Espagne, d'activités de même nature que celles que nous exerçons ici au Canada. Il s'agissait d'un processus de trois mois. Les démarches étaient plutôt faciles, comparativement au processus administratif qui a nécessité un an ici au Canada. Autre problème: la capitalisation exigée est beaucoup moindre en Espagne. En tant que Canadiens, nous sommes en concurrence sur le marché mondial pour avoir accès à des capitaux et à des ressources.

Le sénateur Di Nino: Donc, selon vous, le marché canadien est beaucoup plus difficile à pénétrer?

Mr. Kuhlmann: Oui.

Senator Di Nino: Is that because of the monopolistic — that is my word, not yours — position that the major banks have taken in this country?

Mr. Kuhlmann: It is structural issues more than the banks. The banks are doing what they need to do. It is more about the infrastructure: the way we do the regulation, the way we set the taxes, and the way we set up the payment system and the clearing system.

There is a trickle-down affect. The better we do the infrastructure, the more it would trickle down into other areas. Fortunately for you, ING Direct is sort of at the heart of one of the last holy places in the financial landscape, namely, the average savings account for Main-Street Canadians. You cannot get any better spreads than the ones down there.

Senator Di Nino: I should like to ask about your proposed retail operation. What exactly are you trying to accomplish? You said that you have available \$500 million to create a retail operation in this country. Other Schedule B banks have what appear to be successful operations in Canada on the retail sector. What is the difference between your proposed operation and that of BCI or some of the others?

Mr. Kuhlmann: Many of them have tried and gone to what we call niches. We are referred to as a niche. We tend to think of ourselves as more Main Street, however, since we have a commodity product like savings accounts and straight consumer loans. We do not specialize. For instance, you cannot negotiate pricing with us. We have one price for all. It does not matter whether you have a small or a large amount of money. We think we are very much into the average Canadian household. We do not specialize on a geographic area, on a certain kind of product, on a certain demographic, or on an income level. We are very much a commodity with a vanilla-type approach to what I call the broad retail market. Some people specialize in credit cards and certain other types of businesses. However, we do not do that.

Senator Di Nino: Your wish would be to create a network of branches where a variety of competitive services to the major banks would be offered in the same manner. If you do not have any competitive secrets to divulge, are you suggesting something different?

Mr. Kuhlmann: We are definitely walking to and beating on a different drum. That is part of the reason why we have such controversy, which probably makes for a healthy debate.

I can tell you, for instance, that the world in the future is a little different. It is quite exciting. For example, there is our strategic relationship with Canadian Tire. Canadian Tire is a retailer coast to coast. It has one of the strongest brands in Canada. We are very proud of them. We forged a relationship with them and will be not only offering services through them but also building an ATM network with them. You will be able to see our high-interest-rate savings accounts and our very low, every-day priced loans — not the introductory type, but the every-day priced loans available through Canadian Tire.

Le sénateur Di Nino: Est-ce à cause du monopole — c'est votre expression, pas la mienne — des grandes banques au Canada?

M. Kuhlmann: C'est plutôt une question structurelle que de position des banques. Les banques font ce qu'elles doivent faire. C'est plutôt un problème d'infrastructure: la façon de réglementer, de fixer les impôts, d'organiser le système des paiements et le système de compensation.

Il y a un effet de retombée. Meilleure est l'infrastructure, plus il y a de retombées dans d'autres secteurs. Heureusement pour vous, IG Direct est au coeur même du dernier saint des saints du secteur financier, soit les comptes d'épargne des Canadiens moyens. On ne peut pas trouver de meilleure marge que celle-là.

Le sénateur Di Nino: J'aimerais vous poser des questions au sujet de vos activités au détail. Qu'est-ce que vous voulez vraiment faire? Vous dites que vous avez 500 millions de dollars disponibles pour créer des services bancaires au détail au Canada. D'autres banques de l'annexe B semblent avoir réussi dans ce secteur. Quelle est la différence entre ce que vous proposez et les activités de BCI ou d'autres?

M. Kuhlmann: Beaucoup ont essayé mais se sont réfugiés dans ce que nous appelons des créneaux. On dit de nous que nous occupons un créneau. Nous pensons plutôt que nous offrons des services généraux, puisque nous avons des produits courants comme des comptes d'épargne et de simples prêts à la consommation. Nous ne sommes pas spécialisés. Par exemple, vous ne pouvez pas négocier les prix avec nous. Nous avons un prix pour tous. Peu importe que vous ayez une petite somme ou une fortune. Nous pensons que nous convenons très bien aux ménages canadiens moyens. Nous ne sommes spécialisés ni géographiquement, ni pour le type de produit, ni démographiquement, ni pour un niveau de revenu. Pour l'ensemble du marché de détail, nous offrons un produit qui ressemble au parfum à la vanille, pour la crème glacée. Des entreprises se spécialisent dans les cartes de crédit ou dans certaines autres activités commerciales. Ce n'est pas notre cas.

Le sénateur Di Nino: Vous souhaitez créer un réseau de succursales où divers services concurrentiels pour les grandes banques seraient offerts de la même manière. Sans divulguer de secrets commerciaux, qu'est-ce que vous voulez offrir de différent?

M. Kuhlmann: Nous faisons vraiment les choses différemment. C'est en partie pour cette raison qu'il y a tant de controverse, qui ne fait que contribuer à une saine discussion.

Ainsi, je peux vous dire que le monde de l'avenir sera un peu différent. C'est très enthousiasmant. Prenons l'exemple de notre relation stratégique avec Canadian Tire. Canadian Tire est un détaillant établi d'un océan à l'autre. C'est l'une des plus robustes marques de commerce au Canada. Nous sommes très fiers d'eux. Nous avons forgé des liens avec cette entreprise et nous allons non seulement offrir des services par l'intermédiaire de ses succursales, mais nous allons aussi y établir un réseau de guichets automatiques. Vous pourriez voir dans les magasins Canadian Tire nos comptes d'épargne à taux d'intérêt élevé et nos prêts

I think that is an interesting sort of paradigm for the future.

Senator Di Nino: This is part of your retail strategy that you are putting into place.

Mr. Kuhlmann: Yes.

Senator Di Nino: That is going forth?

Mr. Kuhlmann: Absolutely.

Senator Di Nino: Is it your opinion that the MacKay report recommendations will help you complete that strategy? What changes do you think should be made to the MacKay report recommendations to help you accomplish that?

Mr. Kuhlmann: We certainly applaud many of the things in the MacKay report. Everyone in this country talks about more and better competition. The real question is how it should be shaped as we go forward.

The only shortcomings that we see are the ones upon which I tried to focus, the infrastructure ones. To me, it is a blueprint. Without the blueprint, the MacKay report does not sit on any real foundation.

Senator Di Nino: I am not sure I understand what you mean by "the infrastructure" or "the blueprint." We need more specifics. Unfortunately, we do not have the time to explore that area this morning. I would like to get my own mind straight and put your thoughts together with the thoughts of so many others who have appeared before us. We hope to make some recommendations that will be useful to you and to Canadian consumers.

I believe you said you are at about \$1.2 billion?

Mr. Kuhlmann: Yes.

Senator Di Nino: What kinds of assets does that amount represent? Where do you put your money?

Mr. Kuhlmann: Canadian securities, corporate, government, and consumer loans. Much of it is going out to consumer loans.

Senator Di Nino: How much would be in consumer loans, small business, and securities? Can you give me some statistics?

Mr. Kuhlmann: I cannot give you a breakdown.

Senator Di Nino: Would you say you have attempted to serve that small business sector that everyone claims is underserved?

Mr. Kuhlmann: We are not in the corporate or small business market. That is not our focus.

The definition is interesting, senator. There was a time when I was in the banking business, and small business meant \$1 million and up. We now have something that I call micro-business. It is interesting to note the demand we get from what I call self-employed people or husband-and-wife teams starting small businesses. They get loans from us, and they are using them to run their businesses. We do loans up to \$250,000. Our average loan on an automated one-hour approval is \$50,000. We will go beyond

ordinaires aux taux faibles, très faibles de tous les jours — il ne s'agit pas de prêts de promotion.

Je pense que c'est un modèle intéressant pour l'avenir.

Le sénateur Di Nino: Cela fait partie de votre stratégie du service bancaire au détail.

M. Kuhlmann: Oui.

Le sénateur Di Nino: Vous allez de l'avant avec cela?

M. Kuhlmann: Certainement.

Le sénateur Di Nino: Croyez-vous que les recommandations du rapport MacKay vous aideront à mettre en oeuvre cette stratégie? Quels changements devraient à votre avis être apportés aux recommandations du rapport MacKay pour vous aider?

M. Kuhlmann: Nous sommes ravis de nombre de recommandations du rapport MacKay. Tout le monde au Canada parle d'accroître et d'améliorer la concurrence. La question, c'est de savoir comment structurer les choses pour l'avenir.

Les seules lacunes que nous avons constatées sont celles dont j'ai déjà parlé au sujet des infrastructures. Pour moi, c'est un plan. Sans un plan, le rapport MacKay n'a pas de base très concrète.

Le sénateur Di Nino: Je ne sais pas très bien de quoi vous parlez lorsque vous dites «l'infrastructure» ou «le plan». Il faut être plus précis. Malheureusement, nous n'avons pas le temps d'approfondir cette question ce matin. Je voudrais bien me faire une idée et rassembler vos pensées et celles de nombreux autres témoins. Nous espérons faire des recommandations qui seront utiles à vous et aux consommateurs canadiens.

Je crois vous avoir entendu dire que vous en étiez à 1,2 milliard de dollars?

M. Kuhlmann: Oui.

Le sénateur Di Nino: Cette somme se traduit par quelle sorte d'actifs? Où mettez-vous votre argent?

M. Kuhlmann: Dans des titres canadiens des prêts aux des entreprises, aux gouvernements et aux consommateurs. Une bonne part est consacrée aux prêts à la consommation.

Le sénateur Di Nino: Quelle part se retrouverait dans les prêts à la consommation, les petites entreprises et les titres? Pouvez-vous me donner des chiffres?

M. Kuhlmann: Je ne peux pas vous fournir une ventilation.

Le sénateur Di Nino: Diriez-vous que vous vous êtes efforcés de desservir le secteur des petites entreprises dont tout le monde dit qu'il est mal servi?

M. Kuhlmann: Nous ne sommes pas sur le marché des entreprises ou des petites entreprises. Ce n'est pas notre objectif.

La définition est intéressante, sénateur. À une certaine époque, je travaillais dans le secteur bancaire et les petites entreprises, c'étaient celles de 1 million de dollars et plus. Nous avons maintenant ce qu'on appelle les micro-entreprises. Il est intéressant de constater que nous avons des demandes de travailleurs autonomes ou de couples qui lancent de petites entreprises. Ils obtiennent un prêt chez nous et s'en servent pour lancer leur entreprise. Nous accordons des prêts jusqu'à

that within a one-day turnaround for \$100,000. We only do unsecured loans; we will not do secured loans.

Senator Di Nino: You do not know what percentage of your portfolio that would be.

Mr. Kuhlmann: No, but we do know there is a huge need and appetite for those kinds of loans, and the rate is an important issue.

Senator Di Nino: Some of the Schedule B banks have suggested that the charge of withholding tax is somewhat discriminatory. I would like a comment from you on that. As well, would you like to be able to sell insurance and do leasing of small vehicles if the rules were changed?

Mr. Kuhlmann: On the withholding tax, since we are not really in that business, it is not an issue. As a banker, I do not see it as a big issue. I know there are some financial needs for that. The more we harmonize some of our tax-related issues, especially to the U.S., the more helpful it would be. That is a trend of where the capital flows go.

On the other side, in terms of access, we do a lot of insurance. We do not do it through this entity but through another entity. It is not a requirement for us. It is nothing we have on the boards. It is on the plans.

However, one of the problems that we have, and this is why this difficult task that you have at hand is not to be underestimated, is that there seems to be a lot of talk about opening access and merging things, and I think there is a better focus on transition. Go back to the mortgage market in the early 1970s. Once you allow access, the market is kind of taken up, and nothing really changes. What we need in this country are the changes underneath.

We need to be able to give Canadians a legal right to a bank account. Banking may be a privilege, but if you talk to Canadian consumers, banks tell consumers that banking with them is a privilege. They need a right. We need to sort out an electronic signature. Basically we need to provide Canadians with the ability to get at the kind of services that would be at least competitive. If you see the heartaches that I see every day, you would say that we could do something about this problem. We could create more competition in the retail market.

Senator Callbeck: I have several brief questions, and the first is on the concept of the holding company that was discussed in the MacKay report. ING is certainly involved with many companies in Canada that are involved in the financial area. I am wondering if that concept of a holding company interests you at all.

Mr. Kuhlmann: Yes, it has some ease to it. It does create one question, though, and that is the issue of regulation. I worry about OSFI attempting to struggle with the insurance arm and the banking arm. We are now proposing, through the Ministry of Finance, to become an international leader in conglomerates

50 000 \$. Le prêt moyen, approuvé en une heure, de manière automatique, est de 50 000 \$. Nous irons jusqu'à 100 000 \$, à condition d'attendre un jour. Nous n'accordons que des prêts non garantis; nous n'offrons pas de prêts garantis.

Le sénateur Di Nino: Vous ne savez pas quel pourcentage de votre portefeuille cela représente.

M. Kuhlmann: Non, mais nous savons qu'il y a une demande considérable et un besoin pour ce genre de prêts, pour lesquels le taux d'intérêt est un facteur important.

Le sénateur Di Nino: Certaines banques de l'annexe B prétendent qu'il est discriminatoire de les accuser de retenue d'impôt. Qu'en pensez-vous? Par ailleurs, voudriez-vous pouvoir vendre de l'assurance et du crédit-bail si les règles étaient changées?

M. Kuhlmann: Au sujet des retenues d'impôt, comme nous ne sommes pas dans ce secteur, ce n'est pas un problème. En tant que banquier, je ne vois pas là un gros problème. Je sais qu'il y a des besoins financiers à cet égard. Plus nous harmonisons les questions fiscales particulièrement par rapport aux États-Unis, plus ce sera utile. Ça influence certainement les tendances d'investissement du capital.

Par ailleurs, pour ce qui est de l'accès, nous vendons beaucoup d'assurance. Ce n'est pas cette entité-ci qui le fait, mais une autre. Ce n'est pas une obligation pour nous. Ce n'est encore qu'un projet.

Toutefois, l'un de nos problèmes, et qui montre pourquoi la tâche difficile qu'on vous a confiée ne doit pas être sous-estimée, c'est qu'on parle de plus en plus d'ouverture et de fusion et je crois qu'il est préférable de se concentrer sur la transition. Revenons au marché des hypothèques du début des années 70. Une fois qu'on permet l'accès, le marché est mobilisé, puis rien ne change vraiment. Ce dont nous avons besoin au Canada, c'est de changements profonds.

Il nous faut des lois qui donnent aux Canadiens un droit à un compte en banque. C'est peut-être un privilège que de faire des affaires avec une banque, mais si vous en parlez aux consommateurs canadiens, vous saurez que les banques leur disent que c'est un privilège que de faire affaire avec elles. Il leur faut un droit. Il faut trouver un moyen de fournir une signature électronique. Essentiellement, il faut offrir aux Canadiens l'accès à tout type de services, sur une base concurrentielle, pour le moins. Si vous voyiez comme moi de tristes situations tous les jours, vous voudriez faire quelque chose. Nous voudrions accroître la concurrence sur le marché du détail.

Le sénateur Callbeck: Je quelques brèves questions, dont la première porte sur la notion de société de portefeuille abordée dans le rapport MacKay. Votre société, ING, fait certainement affaire avec de nombreuses entreprises au Canada qui oeuvrent dans le secteur financier. J'aimerais savoir si la notion de société de portefeuille vous intéresse.

M. Kuhlmann: En effet, elle offre un certain intérêt. Je me pose toutefois une question, au sujet de la réglementation. Je me demande si le BSIF sera en mesure de manoeuvrer à la foi du côté de l'assurance et du côté des banques. Ce que nous nous proposons de faire, en nous adressant au ministère des Finances,

around the world. I worry that there will not be enough resources for continuity and supervision on the holding company concept. I think that is a tool that works well in other countries, and it could work well here.

Senator Callbeck: In your brief, you mentioned that your presence in Canada has benefited many Canadians who do not bank with you. You went on to talk about financial institutions increasing their rates and waiving service fees. What particular service fees are you talking about?

Mr. Kuhlmann: You mean from the banks or from us? We have no service charges or fees, as you know.

Senator Callbeck: What service fees have been dropped to compete with you?

Mr. Kuhlmann: The typical story I would hear in the call centre in the morning is someone calls up and says, "Well, I just went to my bank and made out a cheque for you. When they found out it was made out to ING Direct, they asked, 'What rate were you offering?'" Everyone knows what our rate is because even the employees get the same rate. I have the same rate. There is no difference in rate. So then the bank matches the rate and increases the rate on the deposit. Then they say, "We might as well keep it here." We have become an interesting little bargaining chip.

I would love to be able to quantify that for the committee. I would probably get an Order of Canada for it. That is what happens in the marketplace, and that is what happens in retail businesses. Someone matches the price, and the consumer negotiates and gets the better deal. Of course, we would have liked them to have brought the amount over.

The anecdotal story you would like most is that of a retired widow who went to a rural branch in Ontario and did the very same thing. She made out a cheque to ING and wanted to make sure she could send this over. The counter person said, "Well, you shouldn't really move that money. Why not keep it with us. Let me bring the branch manager over." The manager came over and looked at the cheque and said, "We would like to match the rate you would get over at ING, but it is only for \$14,000. If your amount was \$50,000, we could give you a much better rate." That woman actually came to us, drove in her car, landed at my doorstep, and said, "I am moving this over out of a point of principle, and I am telling everyone at my social club that they are all moving their money over."

When you work in this battlefield, sometimes you win and sometimes you lose, but it is good, healthy competition.

The Chairman: Thank you, Mr. Kuhlmann, for a very helpful and most interesting presentation.

c'est d'assumer un rôle prépondérant à l'échelle du monde parmi les conglomérats. Je crains qu'il n'y ait pas suffisamment de ressources qui soient consacrées à la surveillance de cette notion de société de portefeuille ou à son maintien. Mais comme c'est un instrument qui fonctionne bien dans d'autres pays, je ne vois pas pourquoi il n'en serait pas de même ici.

Le sénateur Callbeck: Vous dites, dans votre mémoire, que votre présence au Canada a été bénéfique pour bon nombre de Canadiens qui ne font pas affaire dans vos banques à vous. Vous avez ensuite parlé d'institutions financières qui augmentaient leurs taux et qui retireraient certains frais de service. De quels frais de service parlez-vous?

M. Kuhlmann: Vous parlez des banques ou de nous-mêmes? Pour notre part, j'ai déjà dit que nous n'imposons aucuns frais de service.

Le sénateur Callbeck: À quels frais de service a-t-on renoncé pour pouvoir vous concurrencer?

M. Kuhlmann: Ce qu'on entend souvent raconter, dans notre centre d'appel, ce sont des histoires de gens qui, après être allés à leur banque pour libeller un chèque à notre intention, se sont fait demander quel était le taux que leur offrait ING Direct. Or, notre taux est de notoriété publique car même nos employés obtiennent le même taux. Il n'y a pas de différence, non plus, entre ceux qu'obtiennent nos employés et moi-même. Donc, nos interlocuteurs nous racontent que leur banque décide de leur offrir le même taux que nous, ce qui les incite à y laisser leurs épargnes. Vous voyez, nous sommes devenus une petite monnaie d'échange des plus intéressantes.

J'aimerais bien pouvoir quantifier mes affirmations pour le bénéfice du comité, ce qui me vaudrait certainement une médaille de l'Ordre du Canada. Mais ce sont des choses qui arrivent sur ces marchés et dans les entreprises de détail. Dès lors que quelqu'un offre un prix équivalent, le consommateur peut négocier et conclure de bonnes affaires. Bien sûr, nous aurions préféré que ces clients nous apportent leur argent.

Vous seriez certainement ravis d'entendre l'histoire d'une veuve à la retraite qui a fait exactement la même chose, lorsqu'elle s'est rendue dans une succursale rurale en Ontario. Lorsqu'elle a libellé son chèque à l'intention de ING, et qu'elle a voulu s'assurer que ce chèque serait bel et bien envoyé, le préposé au guichet lui a conseillé de n'en rien faire, et il a voulu lui faire rencontrer le directeur de la succursale. Or, lorsque ce dernier a jeté un coup d'oeil sur le chèque, il a dit à cette veuve qu'il était tout disposé à offrir le même taux que ING, mais que son montant était beaucoup trop faible. En effet, si elle acceptait de gonfler son montant de 14 000 \$ à 50 000 \$, il pourrait même lui offrir un taux encore plus intéressant. Cette retraitée s'est alors présentée chez nous, à ma porte, pour m'expliquer qu'elle transférerait toutes ses épargnes chez nous, par principe, et qu'elle convaincrait tous les membres de son club social de faire de même.

Vous savez, sur ce champ de bataille, on gagne parfois mais on perd aussi parfois: c'est ce que j'appelle de la saine concurrence.

La présidente: Monsieur Kuhlmann, merci de votre exposé des plus intéressants et utiles.

Senators, our next witness is Mr. Ian Gillespie, President and Chief Executive Officer of the Export Development Corporation.

Senator Donald H. Oliver (*Acting Chairman*) in the Chair.

The Acting Chairman: Welcome to the Senate Banking Committee. We have circulated a copy of the notes you will be using for your presentation today. Please proceed.

Mr. Ian Gillespie, President and Chief Executive Officer, Export Development Corporation: Honourable senators, I am delighted to have the opportunity to present our views on the Report of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services sector vis-à-vis some of the issues we believe will be germane to helping build sustainable wealth and prosperity in Canada.

I have circulated a set of prepared remarks which, with your permission, I would ask be considered part of the record. I will not speak directly to those particular remarks. However, what I should like to do is summarize, over the course of the next few minutes, some of the key messages that we think are particularly important.

Very briefly, let me just say that EDC's role and mandate is dedicated to enhancing Canada's trade competitiveness by providing the essential trade-related financial services which every company needs to pursue business beyond our borders.

What differentiates EDC from other financial institutions in this country is that we have the largest pool of trade financing talent under one roof. We have the capacity to take risk in 200 countries around the globe. Last year we did business in 145 of those markets on behalf of our Canadian customers. We have supported in excess of \$100 billion in Canadian exports and foreign investments in the past five years. We have done all that with a paid-in capital base of less than \$1 billion. We are expecting to do as much again in the next three years.

EDC operates as a commercial financial institution, but as an export maximizer, not as a profit maximizer. This year we expect to achieve a business volume target of approximately \$32 billion in support of our more than 4,000 customers, more than 85 per cent of which are small and medium-sized enterprises. In that sense, small business is big business for EDC.

In very simple terms, the corporate plan for EDC for this year is to do more business with more customers and to generate an adequate rate of return to sustain our capital and support future growth. This is important because Canada is a trading nation. Exports represent about 43 per cent of GDP, the highest in the G-7 and close to four times the U.S. level.

Mesdames et messieurs, nous accueillons maintenant M. Ian Gillespie, président-directeur général de la Société pour l'expansion des exportations.

Le sénateur Donald H. Oliver (*président suppléant*) occupe le fauteuil de la présidence.

Bienvenue au comité sénatorial des banques. Nous avons fait distribuer copie des notes d'exposé que vous nous avez fait parvenir. Vous avez la parole.

M. Ian Gillespie, président-directeur général, Société pour l'expansion des exportations: Mesdames et messieurs, je suis ravi de pouvoir vous dire ce que nous pensons du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers au Canada, et de vous expliquer ce qui, à notre avis, permettra de faire croître de façon durable la richesse et la prospérité du Canada.

J'ai en effet fait distribuer un mémoire qui, je l'espère, sera consigné au procès-verbal. Je ne reprendrai pas directement le texte, car j'aimerais plutôt résumer, pendant quelques minutes, certains des messages clés qui nous semblent des plus importants.

Brèvement, j'aimerais vous rappeler que la SEE, par son rôle et par son mandat, s'efforce de favoriser la compétitivité commerciale du Canada en offrant les services de financement commercial dont ont besoin les compagnies canadiennes qui souhaitent faire des affaires à l'extérieur de nos frontières.

Ce qui distingue la SEE des autres institutions financières canadiennes, c'est que nous avons regroupé sous un même toit le plus grand nombre de spécialistes du financement du commerce extérieur. Nous sommes en mesure d'assumer des risques financiers dans 200 pays du monde. L'an dernier, nous avons fait des affaires dans 145 marchés étrangers au nom de nos clients canadiens. Nous avons soutenu financièrement plus de 100 milliards de dollars d'exportations canadiennes et d'investissements étrangers au cours des cinq dernières années, tout cela grâce à un capital versé de base de moins de 1 milliard de dollars. Nous espérons en faire autant au cours de trois prochaines années.

La SEE est une institution financière commerciale qui vise à optimiser les exportations et non les profits. Cette année, nous espérons atteindre un volume de transaction d'environ 32 milliards de dollars, au nom de nos 4 000 clients et plus, dont plus de 85 p. 100 d'entre eux sont des petites et moyennes entreprises. Autrement dit, la grande entreprise de la SEE, c'est la petite entreprise.

En termes très simples, dans notre plan d'activités de cette année, la SEE vise à faire affaire avec un plus grand nombre de clients et à générer un taux de rendement adéquat pour soutenir notre capital ainsi qu'une croissance accrue, ce qui est important puisque le Canada est une nation commerçante. En effet, les exportations représentent environ 43 p. 100 de son PIB, soit le pourcentage le plus élevé des pays du G-7 et un pourcentage de près de quatre fois supérieur à celui des États-Unis.

Growth through exports will play a very essential role in Canada's future prosperity. Therefore, it is important to create a competitive advantage for Canada in trade. However, as evidenced by the Conference Board of Canada's recent publication, *Performance and Potential*, 1998, Canada is also vulnerable in the long term to the forces of globalization unless we continue to enhance Canada's trade competitiveness.

Canadian companies are small on the world stage. Canada has relatively few transnational corporations. We are slipping somewhat in terms of our growth of per capita income and productivity relative to our major trading partners. R&D in Canada as a percentage is lower than the level you would find in the U.S., Germany and Japan. Both incoming foreign direct investment and outgoing will need to be enhanced in the future.

The debate around the future of Canadian financial services sector must fully address how best to strengthen the ability of Canadian companies to compete globally and how best to create competitive advantages for Canada which in turn will produce the necessary employment and wealth-generating opportunities and the proper social infrastructure for Canadians now and into the future.

Our experience is that few financial institutions are dedicated to supporting the globalization of Canadian business as a priority focus. Therefore, they may be falling short of the strategic expectations of their customers. The recent turmoil in Asia and elsewhere in the world may only exacerbate this problem. I do not have to tell you that that turmoil is creating some fairly serious liquidity problems internationally.

There is much to praise in the recommendations of the task force and the desire to see more competition introduced. I will not take your time by going into those areas any further. However, from our perspective, the MacKay report makes virtually no mention of export and investment financing or of the critical roles played by the federal financial intermediaries, EDC, FCC, BDC and CCC. This absence means that the MacKay report did not address many of the trade and investment issues critical to Canadian wealth creation and germane to EDC's mandate. That omission is an important oversight, given that trade is one of the most dynamic parts of the Canadian economy. Canada's capacity to grow will require mobilizing the financial resources to support the international initiatives of Canadian companies.

The principal strategies of the banks in Canada presently are not focused on helping Canadian companies to go global. Their strategies seem more focused on attaining a stronger, competitive, North American position for the banks through the use of technology in commodity-driven businesses such as fixed-income

La croissance par les exportations jouera un rôle essentiel dans la prospérité du Canada de demain. Par conséquent, il est important pour le Canada d'avoir un avantage concurrentiel dans ses échanges commerciaux. Toutefois, comme le démontrait le récent rapport du Conference Board of Canada intitulé «Rendement et potentiel, 1998», le Canada est également vulnérable à plus long terme aux forces de la mondialisation, à moins que sa compétitivité commerciale ne continue à s'améliorer.

À l'échelle du monde, les compagnies canadiennes sont petites, car le Canada compte relativement peu de sociétés transnationales. Par rapport à nos grands partenaires commerciaux, nous tirons de l'arrière pour ce qui est de la croissance de notre revenu par habitant et de notre productivité. Au Canada, la R-D est plus faible en pourcentage qu'aux États-Unis, qu'en Allemagne et qu'au Japon. Les investissements directs étrangers arrivant au Canada et en sortant devront être augmentés.

Le débat entourant l'avenir du secteur des services financiers au Canada doit viser à définir la façon de renforcer la capacité des compagnies canadiennes à faire face à la concurrence internationale et tourner autour de la façon optimale de créer des avantages compétitifs pour le Canada, avantages qui se traduiront à leur tour par la croissance de l'emploi et par des occasions génératrices de richesse, de même que par une infrastructure sociale appropriée pour les Canadiens d'aujourd'hui et de demain.

D'après notre expérience, peu d'institutions financières ont pour mandat premier de favoriser la mondialisation des entreprises canadiennes. Par conséquent, elles ne répondent peut-être pas aux attentes stratégiques de leurs clients. La récente crise asiatique et ailleurs dans le monde ne pourrait qu'exacerber ce problème. Je n'ai pas à vous expliquer que cette incertitude engendre des problèmes de liquidité relativement graves à l'échelle internationale.

On peut se féliciter des recommandations du groupe de travail et de son désir d'ouvrir plus grande la porte à la concurrence. Mais je ne passerai pas plus de temps là-dessus. Pour notre part, nous constatons que le rapport MacKay est presque muet sur le financement à l'exportation et aux investissements et sur le rôle critique que jouent les intermédiaires financiers fédéraux que sont la SEE, la SCA, la BDC et la CCC. Ce silence signifie que le rapport MacKay ne s'est pas penché sur les grands enjeux de commerce et d'investissement essentiels à la création de la richesse au Canada et pertinents au mandat de la SEE. Cette omission nous semble grave, étant donné que les échanges commerciaux constituent l'une des parties les plus dynamiques de l'économie canadienne. La capacité de croître du Canada exigera la mobilisation de ressources financières suffisantes pour soutenir les initiatives des entreprises canadiennes sur la scène internationale.

Aucune des grandes stratégies des banques canadiennes ne vise actuellement à aider les entreprises canadiennes à s'installer sur la scène internationale. Au contraire, elles semblent motivées avant tout par la volonté de raffermir leur position sur le marché nord-américain, de devenir plus concurrentielles, par le recours à

trading, currency trading, underwriting or perhaps even some consumer banking services.

The proposed mergers do not appear to be about strategic issues affecting Canadian wealth creation, except perhaps in the narrower sense, or supporting the growing needs of small business or being able to serve more effectively Canadian companies operating globally.

The merger debate has quite rightly focused on SME financing as a central issue. The issue of SME vulnerability is a real one. SMEs are major wealth and job creators. They embody the entrepreneurial spirit of this country. Many are in the knowledge-based industry sector which is key to addressing our R&D vulnerability and to fostering the climate which keeps the most-heavily-invested-in and subsidized brains in this country.

It is not clear that greater concentration of banks in Canada will create more financing capacity for Canadian exporters. Indeed, the intra-Canada mergers could even exacerbate the problems of adequate support to exporters, especially to SMEs, the most vulnerable group as confirmed by a recent survey conducted by the Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada and by the Canadian Federation of Independence Business. SMEs will aim to reduce their overhead costs by rationalizing some of their service delivery and by focusing their attention on global, transnational corporations and the international global marketplace.

It therefore appears that trade and investment finance is, and will remain, a niche market for Canadian financial institutions, not a core business. We need to make trade in investment finance in Canada part of Canada's competitive advantage and one of our key success factors.

It is important to note for the committee that EDC and Canadian financial institutions are working more closely and extensively than I have ever seen in my 20 years with EDC.

EDC's risk-management capability is critical to strengthening the capacity of financial institutions in Canada to provide working capital. This underpins short-term trade and medium- and long-term financing for capital goods and projects.

We estimate that we support banks directly and indirectly to the tune of about \$10 billion annually, not counting our extensive treasury relationships for funding for foreign exchange and so on. We are now working very closely with the banks with regard to some of our generic products, such as accounts receivable insurance, where we provide direction to pay to the banks, and

certain instruments d'entreprise axés sur les produits, tels que la vente et l'achat d'instruments à taux fixe et de devises, la souscription, voire même certains services bancaires particuliers.

Les fusions proposées ne semblent pas se préoccuper des questions stratégiques influant sur la création d'une richesse nationale, sauf peut-être dans son sens le plus étroit, et ne semblent pas non plus répondre aux besoins croissants des petites entreprises, pas plus qu'elles ne semblent illustrer un souci d'offrir des services plus efficaces aux sociétés canadiennes évoluant sur les marchés internationaux.

Le débat sur les fusions s'est à juste titre centré sur le financement des PME, puisque la vulnérabilité de celles-ci est un véritable problème. Les PME sont en effet les plus grandes créatrices de richesse et d'emploi, et elles témoignent de l'esprit d'entreprise des Canadiens. Nombre de ces entreprises sont axées sur le savoir, caractéristique qui nous permettrait de compenser pour notre vulnérabilité en matière de R-D et de favoriser le climat nécessaire pour retenir chez nous, au Canada, les spécialistes que nous avons subventionnés à grands frais.

Je ne suis pas sûr qu'une plus grande concentration des banques au Canada favorisera la capacité de financement des exportateurs canadiens. En fait, ces fusions internes pourraient même exacerber les problèmes que représente le manque de soutien financier adéquat aux exportateurs, et particulièrement aux PME, qui sont le groupe le plus vulnérable, et c'est ce que révélait un sondage récent mené par l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada et par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Les PME chercheront à réduire leurs frais généraux en rationalisant la prestation de certains de leurs services et en canalisant leur énergie sur les sociétés mondiales et transnationales de même que sur le marché international.

Il faut donc conclure que le financement des opérations commerciales et des investissements constitue et ne cessera de constituer un créneau d'intérêt accessoire pour les institutions financières canadiennes et non un axe central de leurs activités. Il faut donc inscrire le financement des opérations commerciales et le financement des investissements au Canada dans les avantages concurrentiels que recherche le Canada et en faire un de nos grands facteurs de succès.

Notons, pour le bénéfice du comité, que la SEE et les institutions financières canadiennes collaborent de façon plus étroite que jamais, plus que je ne l'ai vu dans mes 20 années à la SEE.

La capacité de la SEE de gérer les risques peut servir à aider les institutions financières canadiennes à offrir des marges de crédit opérationnelles qui sont à la base de tout financement à court, moyen et long terme de biens de production et de projets d'immobilisations.

Nous estimons que notre soutien direct et indirect aux banques représente environ 10 milliards de dollars par an, sans compter une trésorerie de taille qui nous sert à financer nos opérations de change, notamment. Nous travaillons en étroite collaboration avec les banques pour ce qui est de certains de nos produits génériques, tels que l'assurance des comptes clients, ce qui nous permet

documentary credit insurance, where we insure the letters of credit of international banks on behalf of Canadian banks.

We provide political-risk insurance to Canadian banks in order to cover them against the risks of inconvertibility, war expropriation, et cetera. We also provide bid and performance security guarantees.

We work with the banks to provide solutions specifically dedicated to small and medium-sized enterprises, such as our important partnership with Northstar Trade Finance Capital Inc., which is, in part, jointly owned by the Royal Bank and the Bank of Montreal. It provides finance for smaller transactions in the medium-term area.

We provide something called the Master Accounts Guarantee Program — MARG, for short — to the banks. It was designed to increase the margining of foreign receivables in order to allow the banks to provide more working capital to SMEs. For a variety of reasons, we have been disappointed that the banks have not taken up that product to a greater extent.

A legislative review is now underway. It was announced in the last few days by Minister Marchi. It is going on in parallel with the MacKay report. I think it will be timely in that it will provide an opportunity to review the issues related to trade finance and to confirm the importance of EDC's mandate within Canada's export and finance system. I will not go into those particular issues, although I would be happy to address them in answer to any of your questions.

In conclusion, the EDC cannot meet the needs of Canadian businesses alone in the global marketplace. We need a dynamic, competitive and focused financial services sector, which is truly part of Team Canada in all its dimensions, and which will dedicate the necessary resources to fund the entrepreneurial spirit, to create the opportunities, jobs and wealth which underpin the social infrastructure and which ultimately define the quality of life in this country like no other. We need to ensure that Canadian consumers and companies have all the necessary ingredients to grow and prosper domestically and internationally. The financial services sector is vital and unique in that regard, and obviously credit capacity is our lifeblood.

The Acting Chairman: Did you make a presentation or file a brief to the MacKay task force?

Mr. Gillespie: No.

The Acting Chairman: You and others have told us that you, the FCC and other Crown institutions have not really been referred to at all in the MacKay task force report, and that this is an oversight. If you were writing the report today, what would you have put in it with regard to harmonizing your activities with those of other financial institutions in Canada, such as banks, insurance companies and trust companies?

d'exiger des paiements aux banques, de même que des documents d'assurance-crédit, et d'assurer également les lettres de crédit de banques internationales au nom des banques canadiennes.

Nous fournissons également aux banques canadiennes de l'assurance-risque politique qui les protège contre les risques de blocage des échanges, d'expropriation due à des guerres, et cetera. Nous fournissons également des garanties-cautions de soumission et des garanties-cautions de bonne exécution.

Avec les banques, nous cherchons à trouver des solutions qui s'adressent de façon spécifique aux petites et moyennes entreprises; nous avons notamment conclu un partenariat avec la société Northstar Financement du Commerce international Inc., qui appartient en partie à la Banque Royale et à la Banque de Montréal, et qui finance les plus petites transactions à moyen terme.

Nous offrons également aux banques une garantie générale sur les créances qui a été conçue pour que celles-ci admettent les créances à l'étranger comme garantie, afin que les PME puissent obtenir des marges de crédit opérationnelles plus élevées. Nous avons été déçus pour plusieurs raisons de l'accueil réservé à cette garantie par les banques.

Il y a quelques jours, le ministre Marchi annonçait le lancement d'une étude législative qui s'effectuera en parallèle avec le rapport MacKay. Je crois que cette étude permettra de revoir tous les grands enjeux du financement commercial et de confirmer l'importance du mandat de la SEE dans le cadre plus général des exportations du Canada et de leur financement. Même si je n'aborderai pas directement ces aspects, je répondrai avec plaisir aux questions que vous aurez à cet égard.

En conclusion, la SEE ne peut pas à elle seule combler tous les besoins des entreprises canadiennes sur le marché global. Il faut pour cela un secteur des services financiers dynamique, compétitif, concentré, qui fasse vraiment partie d'Équipe Canada dans toutes ses dimensions, et qui mobilisera les ressources nécessaires pour encourager l'esprit d'entreprise, créer des débouchés, des emplois et des richesses qui soutiendront l'infrastructure sociale et qui donneront à notre pays une qualité de vie sans pareille. Nous devons nous assurer que les consommateurs et les entreprises du Canada ont tous les ingrédients nécessaires pour croître et prospérer à l'échelle nationale et internationale. Le secteur des services financiers est vital et unique à cet égard, et de toute évidence, nos instruments de crédit sont essentiels.

Le président suppléant: Avez-vous fait un exposé ou adressé un mémoire au groupe de travail MacKay?

M. Gillespie: Non.

Le président suppléant: Vous et d'autres nous ont dit que votre société, la SCA et d'autres sociétés d'État n'ont pas du tout été mentionnées dans le rapport du groupe de travail MacKay, et que c'est un oubli malheureux. Si vous deviez rédiger ce rapport aujourd'hui, que diriez-vous au sujet de l'harmonisation de vos activités avec celles des autres institutions financières du Canada, par exemple, les banques, les compagnies d'assurances et les sociétés de fiducie?

Mr. Gillespie: The important issue is that the capacity will be made available to Canadian companies.

In my mind, the issue around the question of mergers is very much the issue of concentration within Canada. It is perhaps interesting and indeed ironic that if Canadian banks had chosen foreign dance partners, we may not be having the same debate in Canada. The issue is one of creating capacity for Canadian companies, and I am just concerned that the eye may not be focused on the ball as they get into becoming a wholesale global bank. Therefore, Canadian small and medium-sized enterprises will be left vulnerable to a lack of capacity as this rationalization goes ahead. It is important that the banks demonstrate that they will not only provide but enhance the capacity to this important sector and to the larger businesses.

We had an interesting conference not long ago on public-private infrastructure globally and the need to mobilize total finance solutions for Canadian companies, even the marquee names, which are small on the Canadian stage.

The Acting Chairman: My question was a little different. I will restate it.

Since you were not referred to in the MacKay task force report in a major way, and because you are doing major export financing for Canadian companies, if you were writing the report today, what things would you like to see in that report, from a public policy point of view, to help you in doing your job in the new millennium and in conjunction with banks and other financial institutions? How would you like to see those activities harmonized?

Mr. Gillespie: It would be important for the task force to recognize the vital roles played by the federal financial institutions, and the need to continue to strengthen those institutions. They are part of the capacity I talked about.

Banks, by themselves, will not operate in 200 markets of the world. There are some issues of skill sets; there are some issues of capacity. Therefore, the issue is how to strengthen the federal financial institutions to provide the necessary capacity, not in any self-serving way but in a stronger leadership role, that will allow them to act as a catalyst, in part, to mobilize those necessary resources from the private sector so that we have a good partnership to mobilize capacity.

Senator Kelleher: When I was associated with the EDC about 10 years ago, we had the same problem. There was an apparent lack of cooperation between the major banks and the EDC. As a matter of fact, there was a certain amount of hostility by the large banks towards the activities of the EDC. The EDC was accused of plucking off the cream and not leaving too much for the banks in certain areas. This has been recognized by both sides, and I understand that both the EDC and the large banks have worked on this problem in an attempt to correct it. What actions have been taken by both sides to correct this problem?

M. Gillespie: Ce qui compte, c'est d'offrir des moyens aux entreprises canadiennes.

Dans mon esprit, la question des fusions bancaires ressemble de beaucoup à la question des concentrations au Canada. Ce qui est intéressant, et même ironique à mon avis, c'est que si les banques canadiennes avaient décidé de s'allier à des partenaires étrangers, le débat ne serait pas le même au Canada. Il s'agit de créer des moyens pour les entreprises canadiennes, et la seule chose qui me préoccupe, c'est qu'on se soucie moins de cette question que de la création d'une banque d'envergure mondiale. En conséquence, si cette rationalisation va de l'avant, les petites et moyennes entreprises du Canada deviendront plus vulnérables étant donné ce manque de moyens. Il est important que les banques montrent bien qu'elles vont non seulement fournir ces moyens à ce secteur important et aux grandes entreprises, mais même les améliorer.

Nous avons assisté à une conférence intéressante récemment sur les infrastructures publiques et privées à l'échelle globale, où l'on a fait état de la nécessité de trouver des solutions de financement globales pour les entreprises canadiennes, même les plus connues, qui sont toutes petites à l'échelle canadienne.

Le président suppléant: Ce n'est pas tout à fait la question que j'ai posée. Je vais la poser de nouveau.

Étant donné que le rapport du groupe de travail MacKay ne fait pas état de votre société, et étant donné que vous financez massivement les entreprises canadiennes qui exportent, si vous deviez rédiger ce rapport aujourd'hui, qu'est-ce que vous aimeriez y voir, du point de vue de la politique gouvernementale, qui vous aiderait à faire votre travail dans le prochain millénaire, et ce, de concert avec les banques et les autres institutions financières? Comment voudriez-vous que ces activités s'harmonisent?

M. Gillespie: Il faudrait que le groupe de travail reconnaisse le rôle vital que jouent les institutions financières fédérales et la nécessité de consolider ces institutions. Elles font partie des moyens dont je parlais plus tôt.

Les banques, à elles seules, ne peuvent pas être présentes dans 200 marchés dans le monde. C'est une question de compétences, et c'est aussi une question de moyens. En conséquence, il s'agit de consolider les institutions financières fédérales pour trouver les moyens nécessaires, et il ne s'agit pas d'avancer leurs intérêts mais de leur permettre de prendre des initiatives plus vigoureuses, et elles pourront jouer ainsi un rôle de catalyseur, et ce, en partie pour créer de bons partenariats capables de mobiliser les ressources nécessaires du secteur privé.

Le sénateur Kelleher: Quand j'étais associé à la SEE il y a une dizaine d'années de cela, nous avions le même problème. Les grandes banques et la SEE ne semblaient pas coopérer. D'ailleurs, les grandes banques montraient une certaine hostilité à l'égard des activités de la SEE. On l'accusait de prendre les meilleurs morceaux et de ne laisser que des miettes aux banques dans certains domaines. Ce fait a été reconnu par les deux parties, et je crois savoir que la SEE et les grandes banques se sont employées à corriger ce problème. Quelles mesures les deux parties ont-elles prises pour corriger ce problème?

Since the MacKay report did not comment on this — and I agree that it is a very important area — it would be helpful if the EDC could detail for us in a letter any suggestions on obtaining more cooperation from the large banks in this particular area, or specific things they are not doing or could do a lot better than they are doing now.

The Acting Chairman: Would you be able to write such a letter? Could we have it within a week?

Mr. Gillespie: We could certainly outline a number of areas where we are working with the banks and areas where we would like to see a greater take-up on the part of the banks. I would be pleased to do that.

With respect to Senator Kelleher's first question, the relationship with the Canadian banks is far better than it has ever been, even though the EDC has grown quite considerably since the time you were responsible for it. The banks have also recognized that the relationship is no longer EDC versus the trade finance departments of the Canadian banks but, rather, is a much broader one involving their corporate banking and the project finance sides, as well as the small and medium-sized business activities of the banks. Beyond that, it also involves treasury relationships, such as, for example, securing the necessary foreign exchange or derivatives and so on. The extent of our relationships with the banks is far bigger. We have both come to realize that it is not about who gets the crumbs on the plate and who gets the pie but, rather, that if we work together, there are enormous opportunities for Canadian businesses globally. How do we put together our combined resources to leverage the capacity that is available? In that regard, EDC is taking a much stronger leadership role in trying to mobilize those resources.

On the small and medium-sized end of the market, that role is difficult and challenging as we try to bring some of that necessary capacity to bear. We certainly do not have the distribution capability across the country to be able to reach into the smaller towns. However, as you well know, you can lead a horse to water but you cannot make it drink.

Those are some of the difficulties. The banks have so many different products for the various account managers to offer that those programs tend to get lost. In terms of programs listed from A to Z, there is some slippage.

Senator Kelleher: One of the many things that EDC has to offer, and which the banks cannot offer, is their expertise in country risk assessments. The EDC is found around the world whereas our Canadian banks are not. They have the expertise there that the banks do not possess. The banks are often reluctant to get involved in countries where they are not located, understandably. They appear to have a certain reluctance to work closely with EDC to combine their money with the expertise of the EDC in country risk assessment. It is not because EDC has faulty country risk assessments. They have an exemplary record in that area. This is one area where I feel that both sides could work more closely together. However, it takes two to tango.

Étant donné que le rapport MacKay n'en fait pas mention — et je suis d'accord pour dire que c'est une question très importante —, il serait utile que la SEE nous fasse part dans une lettre des suggestions qui permettraient d'obtenir une meilleure coopération de la part des grandes banques dans ce domaine particulier, ou des choses précises qu'on ne fait pas ou qu'on pourrait faire mieux que l'on fait maintenant.

Le président suppléant: Pourriez-vous nous faire cette lettre? Pourrions-nous la recevoir d'ici une semaine?

M. Gillespie: Nous pourrions certainement vous dire dans quels domaines nous collaborons avec les banques et dans quels domaines nous souhaiterions une meilleure coopération. Je serai heureux de vous faire cette lettre.

En réponse à la première question du sénateur Kelleher, la relation actuelle avec les banques canadiennes est beaucoup mieux que ce qu'elle était, même si la SEE a connu une croissance considérable depuis l'époque où vous en étiez responsable. Les banques ont également admis que nos rapports avec elles ne doivent plus se situer uniquement au niveau des services extérieurs des banques canadiennes, mais que c'est plutôt une relation plus globale où interviennent le financement des entreprises et des projets ainsi que les activités des banques relatives aux petites et moyennes entreprises. Il y a également des rapports de trésorerie, par exemple, pour obtenir les taux de change nécessaires ou des instruments dérivés et tout le reste. Nos relations avec les banques ont beaucoup plus d'ampleur. Nous avons tous deux compris qu'il ne s'agit pas de savoir qui a les miettes et qui a toute l'assiette, nous avons plutôt compris que si nous travaillons ensemble, les entreprises canadiennes profiteront de débouchés excellents à l'échelle mondiale. Maintenant, comment pouvons-nous combiner nos ressources pour mobiliser les moyens existants? À cet égard, la SEE montre beaucoup plus d'initiative dans la mobilisation de ces ressources.

Du côté des petites et moyennes entreprises, ce rôle est difficile lorsqu'il s'agit de trouver les moyens nécessaires. Chose certaine, nous n'avons pas les capacités de distribution qu'il faut au pays pour rejoindre les petites villes. De même, comme vous le savez fort bien, on ne peut pas forcer les gens non plus.

Ce sont là quelques difficultés. Les divers gestionnaires des banques ont tellement de produits différents à offrir que certains programmes ont tendance à se perdre. Si l'on fait la liste des programmes de A à Z, il y a des glissements, oui.

Le sénateur Kelleher: L'une des nombreuses choses que la SEE a à offrir, et que les banques ne peuvent pas offrir, c'est sa compétence en matière d'évaluation des pays à risque. La SEE est présente partout dans le monde alors que ce n'est pas le cas de nos banques canadiennes. La SEE dispose d'une compétence que les banques n'ont pas. Les banques hésitent souvent à investir dans des pays où elles ne sont pas présentes, ce qui se comprend. Elles semblent aussi avoir une certaine hésitation à travailler en étroite collaboration avec la SEE lorsqu'il s'agit de faire appel à la compétence de la SEE en matière d'évaluation des pays à risque. Ce n'est pas parce que la SEE a mal évalué certains pays. Son dossier est exemplaire à cet égard. Mais c'est un domaine où je

The Acting Chairman: Do you agree with that assessment?

Mr. Gillespie: Yes, very much so. The way to create a competitive advantage in this area is by having the knowledge to which Senator Kelleher referred. I think we have that. We are also trying to improve our knowledge quite considerably. We now have a representative in Beijing. We have talked to the minister and our board about expanding the number of EDC representatives abroad because that is part of what will help to create opportunities for Canadian companies.

The other dimensions of the competitive advantage to which I referred are such things as having the skills and the largest pool of trade finance talent under one roof, our coverage, our capacity to take risk, and, ultimately, the service that EDC provides. You have been provided with some information regarding the kind of customer satisfaction that EDC has enjoyed over the last number of years.

Senator Di Nino: For the purposes of those who are watching or those who must prepare a report, I would like you to be more specific about the kinds of relationships you are talking about. Obviously, the one that Senator Kelleher mentioned is important. How else, specifically, are you looking for cooperation and participation with the major banks and other entities? Also, who are those other entities?

Mr. Gillespie: There are two areas that I should like to mention briefly. First, we have created an important partnership with Northstar Trade Finance, which was based on the entrepreneurial spirit of an individual named Scott Shepherd, who previously worked at EDC and then went off on his own. With his creativity and ability, he was able to put together a small company. This was accomplished despite the "doubting Thomases" — some of the financial institutions in this country. He was also able to attract the interest of the Bank of Montreal at the outset and, more recently, the Royal Bank, to create this institution. He has been able to provide something in excess of \$100 million a year in finance for smaller transactions in the medium-term area that are ultimately supported and insured by EDC.

Senator Di Nino: This is always related to trade.

Mr. Gillespie: This is related to trade. That is one dimension. There are some additional similar opportunities to create partnerships with the private sector and use EDC's risk capacity to leverage private-sector resources to help smaller Canadian companies.

At the other end of the spectrum, we are looking to create some partnerships with Canadian financial institutions, ideally to provide total finance solutions for bigger projects around the world. One of the difficulties is that Canadian companies, whether

crois que les deux parties pourraient travailler en plus étroite collaboration. Évidemment, il faut être deux si on veut danser.

Le président suppléant: Êtes-vous en accord avec cette affirmation?

M. Gillespie: Oui, absolument. On dispose d'un avantage compétitif dans ce domaine quand on a l'expertise que mentionnait le sénateur Kelleher. Et je pense que nous l'avons. Nous faisons également tous les efforts voulus pour être encore plus compétents de ce côté. Nous avons aujourd'hui un représentant à Beijing. Nous avons parlé au ministre et à notre conseil d'administration de la possibilité d'accroître le nombre de représentants de la SEE à l'étranger parce que cela fait partie du genre de chose qui aidera les entreprises canadiennes à trouver des débouchés.

Les autres dimensions de l'avantage compétitif que je viens de mentionner sont, par exemple, le fait de réunir sous un même toit toutes les compétences possibles en matière de financement du commerce extérieur, nos garanties, la capacité que nous avons de prendre des risques et, en définitive, les services que la SEE fournit. Nous vous avons communiqué des informations relativement à la satisfaction de la clientèle face aux services de la SEE au cours des dernières années.

Le sénateur Di Nino: Afin de faciliter la compréhension de ceux qui nous regardent ou de ceux qui doivent rédiger un rapport, auriez-vous l'obligeance de nous donner plus de détails sur les relations dont vous parlez. Évidemment, celle qu'a mentionnée le sénateur Kelleher est importante. Quelle autre coopération ou participation attendez-vous des grandes banques et des autres entités de manière précise? De même, quelles sont ces autres entités?

M. Gillespie: J'aimerais mentionner deux petites choses. D'abord, nous avons créé un partenariat important avec la société Northstar Financement du Commerce international Inc., qui a été créée grâce à l'esprit d'entreprise d'un monsieur du nom de Scott Shepherd, un ancien employé de la SEE qui s'est mis à son compte. S'appuyant sur sa créativité et ses compétences, il a pu fonder une petite entreprise. Il y est parvenu en dépit des sceptiques — je parle de certaines institutions financières de notre pays. Il a su également attirer l'intérêt de la Banque de Montréal au départ et, plus récemment, celui de la Banque Royale, pour fonder son entreprise. Il a pu fournir plus de 100 millions de dollars par année en prêts pour de plus petites transactions sur le moyen terme qui sont en définitive soutenues et assurées par la SEE.

Le sénateur Di Nino: Il s'agit toujours de commerce extérieur.

M. Gillespie: Il s'agit en effet de commerce extérieur. Ce n'est qu'une dimension. Il existe d'autres possibilités semblables qui nous permettront de créer des partenariats avec le secteur privé et d'utiliser la compétence de la SEE en matière d'évaluation des risques qui nous permettront de mobiliser les ressources du secteur privé en vue d'aider les petites entreprises canadiennes.

À l'autre extrémité du spectre, nous envisageons de créer des partenariats avec des institutions financières canadiennes dans le but de trouver des solutions de financement complètes pour de plus grands projets partout au monde. L'une des difficultés, c'est

they are involved in engineering or in telecom or in other sectors, tend to be small on the world stage. They must mobilize various goods and services from around the world. EDC, because of its obviously Canadian focus and interest in benefits to Canada, may not be able to support or underwrite the entire project. It may be a refinery project somewhere in the world, but only part of it may be actually coming from Canada. Therefore, EDC may only have part of the financing solution. In many cases, Canadian financial institutions will not provide the balance of the financing, and that has put the burden back on the Canadian companies to seek that balance from around the world. It is a big burden when they do not have a sufficiently large balance sheet to be able to provide the vendor finance themselves. We have been discussing with various financial institutions the idea of forming some kind of alliance, whose actual structure or form is somewhat unclear, in order to provide the total financial solutions right up front. That would then relieve the Canadian companies of having to put the financing together themselves, and allow them to concentrate on the commercial elements. This will be increasingly important as Canadian companies become involved in the larger public-private infrastructure projects.

Senator Di Nino: Would EDC possibly be providing some sort of insurance as well, as some sort of guarantee? What could your role be in that area?

Mr. Gillespie: Our role might be to provide loans or to provide equity in order to be able to underwrite a larger project. We are not talking about guaranteeing financial institutions. We want them to come to the table with their risk capacity. We do not want the EDC taking all the risk and the banks getting a free ride. We want to work with people who understand this business, because it is higher risk. They will bring the capacity and we will put the combined capacity together to provide that total finance solution. That could involve insurance products, political risk insurance, loans, or equity. The goal would be to create an alliance or an institution that would achieve this ultimate goal.

Senator Di Nino: Would you also have a role as some sort of early warning system if problems seem to be on the horizon?

Mr. Gillespie: I am not quite sure what you mean by that.

Senator Di Nino: The Asian flu is a great example. We all know that the EDC has had involvement in that part of the world over a number of years.

Do you see a role for the EDC, because of your wider presence in many countries, in providing Canadian investors and Canadian financial institutions early warnings about potential financial earthquakes in the future?

Mr. Gillespie: I might express it a little differently. Canadian financial institutions take great comfort in the facts that we are in these markets and that we do have the knowledge to which Senator Kelleher referred. Therefore, our presence is an important demonstration of our commitment to the market. That will, in

que les entreprises canadiennes, qu'elles soient actives dans le domaine du génie, des télécommunications ou dans d'autres secteurs, ont tendance à être petites à l'échelle mondiale. Elles doivent mobiliser divers biens et services venant des quatre coins du monde. La SEE, qui voit évidemment à l'intérêt canadien, n'est pas toujours en mesure de soutenir ou de financer tous leurs projets. Il peut s'agir d'un projet de raffinerie quelque part dans le monde, mais seulement une partie de ce projet proviendra en fait du Canada. Voilà pourquoi la SEE ne peut que jouer un rôle partiel dans son financement. Dans de nombreux cas, les institutions financières canadiennes ne veulent fournir le reste du financement, ce qui oblige les entreprises canadiennes à trouver d'autres crédits ailleurs dans le monde. Tâche difficile lorsqu'elles n'ont pas les reins assez forts pour obtenir d'elles-mêmes les prêts voulus. Nous avons discuté avec diverses institutions de l'idée de former une alliance quelconque, dont la structure ou la forme n'est pas encore claire, dans le but d'offrir un financement complet dès le départ. Ce qui soulagerait alors les petites entreprises canadiennes de l'obligation de trouver elles-mêmes les prêts voulus, leur permettant ainsi de se concentrer sur les éléments commerciaux. Cela sera de plus en plus important au fur et à mesure que les petites entreprises canadiennes participeront aux grands projets d'infrastructure publics et privés.

Le sénateur Di Nino: La SEE fournirait-elle également une assurance quelconque, une sorte de garantie? Quel rôle pourriez-vous jouer dans ce domaine?

M. Gillespie: Notre rôle pourrait consister à fournir des prêts ou du capital-actions afin de financer un grand projet. Il ne s'agit pas d'offrir des garanties aux institutions financières. Nous voulons qu'elles prennent leurs propres risques. Nous ne voulons pas que la SEE prenne tous les risques et que les banques se contentent des profits. Nous voulons travailler avec des gens qui comprennent ce genre d'entreprise parce qu'il s'agit de risques élevés. Les banques feront leur part et nous ferons la nôtre afin de trouver une solution de financement complète. Il pourrait s'agir ici de produits d'assurance, d'assurance contre le risque politique, de prêts ou de capital-actions. Le but serait de créer une alliance ou une institution qui réaliserait cet objectif.

Le sénateur Di Nino: Joueriez-vous aussi en quelque sorte le rôle d'un système d'alerte avancée s'il se pose des problèmes à l'horizon?

M. Gillespie: Je ne suis pas sûr de bien vous comprendre.

Le sénateur Di Nino: La grippe asiatique est un excellent exemple. Nous savons tous que la SEE est présente dans cette partie du monde depuis plusieurs années.

Étant donné que vous êtes présents dans de nombreux pays, entrevoyez-vous pour la SEE un rôle où vous seriez en mesure d'alerter les investisseurs et les institutions financières du Canada et de leur dire que des secousses se préparent dans le monde financier à l'étranger?

M. Gillespie: Je dirais les choses un peu différemment. Les institutions financières du Canada sont très rassurées du fait que nous sommes présents sur ces marchés et que nous disposons de la compétence que mentionnait le sénateur Kelleher. Notre présence manifeste fort bien l'intérêt que nous portons à ces

many cases, encourage them to try to stay in for the longer term as opposed to being somewhat more fickle as economic circumstances change. EDC is able to take a longer-term perspective and ride out some of the inevitable cycles that occur. The strength, backing, knowledge, and expertise of the shareholder provide a great value.

The Acting Chairman: Thank you for coming today and making a succinct and helpful presentation.

Senator Michael Kirby (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Our next witnesses will be from the Canadian Federation of Independent Business. Please proceed.

Ms Catherine S. Swift, President and Chief Executive Officer, Canadian Federation of Independent Business: Honourable senators, the CFIB represents the small business community in Canada. Currently, we have over 90,000 members, in every sector and region of the country. Financing issues are enormously important to our members. We have been very pleased with the process surrounding the MacKay task force and its report. It has shed a great deal of light on some of those issues, the most light that we have ever seen in our 28-year history of dealing with them. Some very interesting information has been brought out.

The recommendations in the report were focused on such areas as job creation, economic growth and innovation. Our sector is increasingly recognized as something of a job creation machine. We do not see this trend abating. We expect that, within the labour force, the self-employed and small business segments will continue to grow at an ever-faster pace. Capital issues, on both the debt and equity sides, are enormously important to this trend.

One of the things we agreed with most strongly in the MacKay report, and which was a theme running through it, was the recognition of insufficient competition in the provision of financing services to the small-business sector. That is a problem we have focused on for a number of years, and we were happy to see it documented and affirmed within the MacKay report.

We know it is part of your mandate to consider visions of the future of the financial services sector, but what we want to touch on briefly today is what we believe to be the present context of financial services and banking services for small business.

Access to financing generally is an ongoing challenge for small businesses. We have documented this time and time again. We feel as if we are repeating ourselves all the time. However, if we saw some concerted action on this problem, we would not feel as compelled to repeat ourselves.

The last recession was pretty instructive. We saw a severe restriction of financing to the small-business sector. Indeed, we believe that the recession was worsened by excessive restriction of financing to small businesses. We have found subsequently that it

marchés. Dans plusieurs cas, cela les encouragera à investir à long terme au lieu de fuir au moindre changement dans l'économie. La SEE est en mesure d'envisager les choses à long terme et d'encaisser certaines secousses inévitables. La force, l'appui, le savoir et la compétence de l'actionnaire constituent une grande valeur.

Le président suppléant: Je vous remercie d'avoir été des nôtres aujourd'hui et de nous avoir fait cet exposé succinct et utile.

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil.

Le président: Nos témoins suivants sont de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Nous vous écoutons.

Mme Catherine S. Swift, présidente du conseil d'administration et présidente-directrice générale, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante: Honorables sénateurs, la Fédération représente la petite entreprise du Canada. Nous comptons en ce moment 90 000 membres, dans tous les secteurs et toutes les régions du pays. Les questions relatives au financement des entreprises revêtent la plus grande importance pour nos membres. Nous sommes très heureux des travaux du groupe de travail MacKay et de son rapport. Ce texte a jeté des lumières nouvelles sur certaines de ces questions, et dans nos 28 ans d'existence, nous n'avons jamais vu ces sujets aussi clairement énoncés. On y trouve des informations fort pertinentes.

Les recommandations du rapport portent sur des domaines comme la création d'emplois, la croissance économique et l'innovation. On reconnaît de plus en plus que notre secteur est une machine à créer des emplois. Nous n'entrevoions aucune baisse dans cette tendance. Nous nous attendons à ce que, au sein de la main-d'oeuvre, les travailleurs autonomes et les petites entreprises connaissent une croissance encore plus rapide. Les questions relatives au financement, tant du côté de la dette que du capital-actions, revêtent donc une très grande importance dans le cadre de cette tendance.

On reconnaît dans rapport MacKay, et c'est d'ailleurs un thème qui est présent dans tout le rapport, que la concurrence est insuffisante lorsqu'il s'agit de prêter à la petite entreprise, et nous ne pouvons pas être plus d'accord. C'est un problème que nous dénonçons depuis plusieurs années, et nous sommes heureux de voir que le rapport MacKay en confirme l'existence.

Nous savons que vous avez pour mandat d'étudier les diverses visions qui s'expriment autour de l'avenir du secteur des services financiers, mais ce que nous voulons faire en quelques mots aujourd'hui, c'est vous dire comment nous voyons le contexte actuel des services financiers et des services bancaires pour la petite entreprise.

L'accès aux prêts est un défi constant pour le petit entrepreneur. C'est un fait que nous avons pu démontrer à maintes reprises. Nous avons l'impression de nous répéter tout le temps. Si enfin des mesures concertées étaient prises dans ce domaine, nous n'aurions pas à nous répéter aussi souvent.

La dernière récession a été très révélatrice à cet égard. On a vu les activités de prêt à la petite entreprise diminuer considérablement. Nous croyons même que la récession a été aggravée par la limitation excessive des prêts aux petites

has taken an awfully long time for lending levels to the small-firm sector to get back to where they were before the recession. The banks tended to increase their lending to larger businesses, even during the recession. When we studied the data, we saw that it was only in 1998 that loan levels to the small-firm sector actually reached their pre-recession peaks. That restriction cannot be justified on the basis of difficult economic conditions alone.

Over the decades, we have been disturbed by the number of business owners who have told us: "I never want to need a bank again since I had such unpleasant experiences, so I am not going to expand my business. I am not going to make that investment because it would mean becoming beholden to some other lender again, and I do not want to get into that situation." As people forego what could be positive additions to the economy because they do not want to link up with a financial institution, the result is lost-opportunity costs for the Canadian economy.

We would certainly be the first to acknowledge that the small-firm sector is not an easy one to lend to. It is quite challenging. It takes special expertise. The major banks have taken quite a while to understand the needs of the market, and they are facing new challenges with the knowledge-based sector and some other sub-segments of the market.

There is a problem with placing too much reliance on new competition in the financial services or banking sector. Given that the institutions that have been around for a long time have taken quite a while to come up the learning curve, we cannot really expect new players to be coming up that learning curve in a short period of time.

We do a comprehensive banking survey roughly once every three years to gauge what is happening on an ongoing basis. In our last survey in 1997, approximately 9 per cent of our members told us that they had a "choice" of one bank in their community, and another 13 per cent had one additional alternative. In other words, a fairly significant chunk of the small-business market out there had only one or two options.

We also found that where there are only one or two options for small firms, they consistently face higher costs of financing, more difficulty accessing credit, higher service charges, higher collateral demands, and so on. It is not simply that they do not have choice; without competition, they pay more. That is a rudimentary concept. Naturally, for this key reason, we find the notion of mergers problematic. It would restrict competition and reduce choice even further for the small-business community.

entreprises. Nous avons constaté par la suite qu'il a fallu énormément de temps pour restaurer les prêts à la petite entreprise aux niveaux où ils étaient avant la récession. Les banques avaient tendance à augmenter leurs prêts aux grandes entreprises, même pendant la récession. Nous avons étudié les données, et nous avons vu que ce n'est qu'en 1998, que les prêts à la petite entreprise sont revenus aux niveaux où ils étaient avant la récession. On ne peut justifier cette sévérité en invoquant uniquement une conjoncture économique difficile.

Il y a une chose qui nous inquiète depuis plusieurs décennies, c'est le nombre des propriétaires d'entreprise qui nous disent: «J'espère ne jamais plus avoir besoin d'une banque, ça a été une expérience tout à fait désagréable, je préfère ne pas prendre d'expansion. Je n'ai pas l'intention de faire l'investissement car ce serait dépendre encore une fois d'un prêteur, je ne veux pas me retrouver dans cette situation». À cause de cela, il y a des gens qui renoncent à une expansion qui serait bénéfique pour l'économie parce qu'ils ne veulent pas avoir affaire à une institution financière. En même temps, ce sont des débouchés qui ne se matérialisent pas pour l'économie canadienne.

Nous serions certainement les premiers à reconnaître que la petite entreprise n'est pas un secteur auquel il est facile de prêter. C'est tout un défi. Cela exige une expertise particulière. Il a fallu aux banques pas mal de temps pour commencer à comprendre les besoins de ce marché, et aujourd'hui, avec l'avènement du secteur fondé sur le savoir et d'autres sous-segments du marché, les banques se heurtent à de nouveaux défis.

Il ne faudrait pas attendre trop d'une concurrence accrue dans le secteur des services financiers et des banques. Ces institutions existent depuis très longtemps, et il leur a fallu très longtemps également pour comprendre la situation. On ne peut vraiment pas s'attendre à ce que les nouveaux venus comprennent du jour au lendemain.

Nous faisons un sondage exhaustif auprès des banques environ tous les trois ans pour nous tenir au courant de la situation. Dans notre dernier sondage, en 1997, environ 9 p. 100 de nos membres nous ont dit qu'ils avaient le «choix» d'une seule banque dans leur communauté, et 13 p. 100 nous ont dit qu'ils avaient le choix entre deux banques. Autrement dit, il y a une proportion importante de la petite entreprise qui ne dispose que d'une ou deux options.

Nous avons découvert également que lorsque les petites entreprises ont le choix entre une ou deux options seulement, les coûts du financement sont systématiquement plus élevés, elles ont plus de mal à obtenir du crédit, les frais de service sont plus élevés, et on exige des garanties plus importantes, et cetera. Autrement dit, le problème ne tient pas seulement au fait que les petites entreprises n'ont pas le choix, mais en l'absence de concurrence, elles doivent payer plus cher. C'est un concept assez rudimentaire. Évidemment, pour cette raison clé, nous voyons beaucoup de problèmes dans cette notion de fusion. Cela restreindrait la concurrence, restreindrait encore plus les choix des petites entreprises.

The situation varies across the country. We find there are some options to the big five banks in some regional markets. Ontario is probably the worst off. There really is not a developed second tier in commercial banking in Ontario. In other provinces, the situation is by no means rosy, but Ontario has the greatest problem in this area. If the proposed mergers are permitted to go through, we simply do not see alternate forms of competition springing up very quickly.

We should like to refer back to your mandate and tell you how we see the future of the financial services industry in Canada. We find some of the Australian experience rather interesting. Their approach was that mergers were not permitted to go forward until they actually saw proof of functioning competition. The industry will change no matter what happens, as every industry is changing quite dramatically right now, but we want to see proof of competition before further consolidation is allowed to take place.

Probably within five to ten years, we will start to see some other viable players arise to serve the small-business market. At this time, we would put most confidence in the expectation that they will come from the credit union movement, if we can get some kind of national evolution of that part of the lending community. Many credit unions currently lend to the small-business sector in a very limited way. Some are notably more penetrated and more successful in that sector. Because of the community orientation of that group, there is considerable potential for them to evolve into a true competitor to the banks. They are certainly not at that level now, and it will not happen overnight.

Much emphasis has been put on foreign banks. They are already here and their services in some fairly narrow niches of the small-business market will probably grow. However, we do not see wholesale entry of foreign banks, or community banks, for that matter, into the small-firm market, certainly not quickly nor on a full-service basis.

Even if some of the elements in the MacKay report that would encourage greater competition were permitted, and if mergers were disallowed, we would still see domination by the five major Canadian chartered banks in the Canadian market. The main reason for that is that they are so well established at present that they would be very difficult to knock out of any market should they decide to concentrate on it.

Generally speaking, the majority of our members deal with one institution for most of their financial services. As a result, providing those services to them ends up being quite a profitable business for the chartered banks. Therefore, we certainly do not see a major reduction of the big five's small-business market share in the short term.

We should like to give you some feedback on some of the recommendations within the MacKay report. We certainly agree with the task force's emphasis on the vital role of small- and

La situation n'est pas la même dans tout le pays. Il y a des marchés régionaux où les gens disposent de certaines options parmi les cinq grandes banques. L'Ontario est probablement la province la plus mal servie. En fait, il n'y a pas vraiment de deuxième palier de banques commerciales en Ontario. Il y a d'autres provinces où la situation n'est pas beaucoup plus rose, mais c'est certainement l'Ontario qui a le plus de problèmes dans ce domaine. Si on autorise la fusion de ces banques, nous ne voyons vraiment pas comment on pourrait rétablir assez rapidement une certaine forme de concurrence.

Maintenant, nous allons référer à votre mandat et vous dire comment nous voyons l'avenir des services financiers au Canada. Il y a l'expérience australienne qui est assez intéressante. En effet, là-bas on a décidé d'interdire les fusions tant qu'on n'avait pas de preuves que la concurrence fonctionnait efficacement. Tout le secteur va évoluer, quoi qu'il se produise, car on assiste actuellement à une évolution considérable dans pratiquement tous les secteurs, mais nous voulons voir des preuves que la concurrence existe avant qu'on autorise toute nouvelle fusion.

Il est probable que d'ici cinq ou dix ans, de nouveaux protagonistes valables viennent servir la petite entreprise. Pour l'instant, nous prévoyons qu'ils viendront du mouvement des caisses de crédit, si toutefois on assiste à une expansion nationale de ce secteur du crédit. À l'heure actuelle, il y a beaucoup de caisses de crédit qui prêtent aux petites entreprises, mais d'une façon très limitée. C'est un secteur où certaines d'entre elles réussissent nettement mieux que d'autres. Comme ce groupe a une orientation communautaire, il pourrait fort bien devenir un véritable concurrent pour les banques. À l'heure actuelle, ce n'est pas le cas, et cela ne se fera pas du jour au lendemain.

On a beaucoup parlé des banques étrangères; elles sont déjà installées ici et il est probable que les services qu'elles offrent dans des créneaux assez étroits de la petite entreprise vont prendre de l'expansion. Toutefois, nous ne pensons pas que les banques étrangères, ou même les banques communautaires, s'installent en bloc et en rangs serrés sur le marché de la petite entreprise, ou en tout cas, pas très rapidement et pas non plus en offrant une gamme complète de services.

Même si certaines recommandations du rapport MacKay qui auraient pour effet d'encourager la concurrence étaient retenues, et si la notion de fusion était rejetée, nous pensons que les cinq grandes banques à charte continueraient à dominer le marché canadien. En effet, elles sont si bien établies à l'heure actuelle qu'il serait très difficile de les détrôner dans un marché si elles déciaient de la privilégier.

En règle générale, la majorité de nos membres traitent avec une seule institution pour la plupart des services financiers dont ils ont besoin. Par conséquent, tous ces services offerts à nos membres finissent par devenir très rentables pour les banques à charte. Nous n'envisageons donc pas un recul marqué des cinq grandes banques dans le marché de la petite entreprise, du moins pas à court terme.

Maintenant, nous aimerions vous dire ce que nous pensons de certaines recommandations du rapport MacKay. Nous sommes tout à fait d'accord lorsque le groupe de travail insiste sur le rôle

medium-sized enterprises in the Canadian economy. We agree there is a need for more competition and a greater responsiveness in the financial services industry to small-business issues and consumer issues generally. We disagree that alternative forms of competition can be as easily achieved as MacKay sometimes seems to imply.

One must always keep in mind that small businesses need access to full-service banking outlets. Some of the alternatives we have heard presented, such as electronic banking or some kind of travelling banker alternative, are inadequate, in our view, at least at present. Although those alternatives may well serve certain portions of the market, our members still need the physical presence of the branch.

We agree with the MacKay finding that Canadian banks are held to a higher standard, and they have indeed had a lot of protection and concessions over time. As a result, we do not really have a true private-sector type of market-driven entity operating here, but there are certain obligations that are expected in return on the part of the major chartered banks.

One aspect of the MacKay report with which we strongly disagree is that of allowing banks further entry into the insurance and leasing businesses. Our members have consistently been opposed to this, and much of that opposition has been based on the fear of extending bank power. The banks already have considerable ability to enter into the insurance market, for example, and the notion of extending that further creates some concern from the small-business standpoint.

Although some have argued that mergers should go ahead immediately so that smaller players can come in and pick up branch outlets or staff that are divested by the merging banks, we wonder about how that would work in practice. We imagine that any large bank trying to consolidate will want to hold on to its best locations and its best human and physical assets. As a result, we wonder how efficient and effective these potential competitors or smaller institutions may be, using the cast-offs of the major banks.

Despite our concerns over how quickly or effectively real competitive alternatives to the big five may set up, we are certainly pro competition. We think that true competition is the only way to go and the only way that we will ever see a well-served small-business market, not to mention other segments of the market. We are therefore very supportive of the recommendations in the MacKay report that would permit new and more effective competition.

We oppose further concentration and mergers until we see actual competition taking place.

vital pour l'économie canadienne de la petite et moyenne entreprise. Nous sommes d'accord également pour reconnaître que le secteur des services financiers doit devenir plus concurrentiel et plus attentif aux besoins des petites entreprises et des consommateurs. Là où nous ne sommes pas d'accord, c'est quand le rapport sous-entend, comme il le fait parfois, qu'il serait assez facile d'encourager de nouvelles formes de concurrence.

Il ne faut pas oublier que les petites entreprises ont besoin de succursales bancaires multiservices. On nous a parlé de solutions nouvelles, des opérations bancaires électroniques ou des sortes de banques itinérantes, mais ces solutions-là sont insuffisantes à notre avis, du moins à l'heure actuelle. Bien que ces solutions puissent servir un certain segment du marché, nos membres continuent à avoir besoin d'une banque qui a une présence matérielle.

Nous sommes d'accord avec MacKay quand il dit que les banques canadiennes sont tenues d'observer des normes plus élevées, et qu'au cours des années, elles ont réussi à obtenir beaucoup de protection et de concessions. À cause de cela, les banques à charte ne sont pas de véritables entreprises privées, régies uniquement par les forces du marché, mais on s'attend à ce qu'elles s'acquittent de certaines obligations.

Il y a une chose dans le rapport MacKay sur laquelle nous ne sommes vraiment pas d'accord, et c'est quand il envisage de laisser les banques pénétrer encore plus loin dans les secteurs des assurances et du prêt-bail. Nos membres ont toujours été contre cette notion, dans une large mesure de crainte de voir les banques étendre encore leurs pouvoirs. Les banques ont déjà une présence considérable dans le marché des assurances, par exemple, et l'idée de leur ménager encore plus de place inquiète certainement la petite entreprise.

Certaines personnes ont suggéré d'autoriser les fusions le plus rapidement possible pour que des intérêts moins importants puissent reprendre les succursales ou le personnel abandonnés par les banques lors d'une fusion. Nous nous demandons comment cela fonctionnerait dans la pratique. Nous pensons qu'en cas de fusion, la grande banque essaiera de regrouper ses opérations dans les meilleures succursales, et également essaiera de conserver les meilleurs éléments, qu'il s'agisse du personnel ou du matériel. On peut donc s'interroger sur les chances de réussite de ces concurrents ou de ces petites institutions qui devraient se contenter des laissés-pour-compte des grandes banques.

Ce n'est pas parce que nous doutons de la vitesse et de l'efficacité avec lesquelles une véritable concurrence peut se constituer en face des cinq grandes banques que nous sommes contre la concurrence. En effet, nous considérons qu'une véritable concurrence est la seule solution possible, le meilleur moyen de bien servir la petite entreprise, pour ne pas parler des autres segments du marché. Pour cette raison, nous sommes tout à fait en faveur des recommandations du rapport MacKay lorsqu'il s'agit de favoriser l'apparition d'une concurrence nouvelle et plus efficace.

Nous sommes contre toute nouvelle concentration, contre les fusions, tant qu'on n'aura pas vu s'installer une nouvelle concurrence.

Some of the specific MacKay recommendations that we support include: the need for greater competition; controlling the incidence of account manager turnover, a constant bane of the small-business owners' existence that has not become any better in 20 years since we have been tracking it; reinstituting some credit decision-making authority at local levels instead of the increased centralization we have seen; pricing for risk where it is merited; and better value-for-price relationships on the complete range of banking services.

We are very supportive of the collection of further information on the small-business lending area. Over the last few years, the banks have been, by request, providing that information. It has been useful to everyone in understanding the market better.

We are also in favour of accountability measures for communities and greater access for small business to equity financing in addition to the traditional debt financing.

Unfortunately, much of the review, which has been very comprehensive of the financial services sector, has been overtaken by the merger issue because of the two proposed mergers that have been announced to date. We wonder how much the merger proposals have accelerated the pace of the discussion and perhaps detracted from many of the other important considerations that should be brought to bear on the entire issue of financing services.

As a result, bank mergers have, of necessity, become the most important issue for our members, and we have certainly been hearing from them on it for the last few months. In our most recent poll on this issue, over 68 per cent of our members were opposed to the mergers, and that was up from approximately 64 per cent a while earlier. The very smallest of firms, those with less than five employees, which comprise about half our members and proportionately even more of the Canadian small-business sector, are about 75 per cent opposed. These smallest firms are the ones that typically have the most difficulty getting financing and they are the most strongly opposed to the mergers.

In conclusion, we do not believe the mergers are necessary. We do not think they will help with economic development and jobs, nor have we bought the banks' argument that they are needed because of efficiency and competitiveness considerations. In fact, the evidence is very spotty on those issues, as many have concluded, including the MacKay task force.

We also believe the timing is very unfortunate right now. We have, of course, a number of uncertain economic factors on the horizon. We have the year 2000 millennium bug problem looming, and we feel that adding bank mergers to this mix over the next few years would really be asking for trouble.

Nous pensons qu'il faut retenir les recommandations suivantes du rapport MacKay: nous avons besoin de plus de concurrence; il faut contrôler le roulement des gérants de comptes, une situation qui empoisonne l'existence des petits entrepreneurs et qui ne s'est pas améliorée depuis 20 ans que nous suivons cette situation. Il faut également rendre aux autorités bancaires locales une partie de la responsabilité des décisions et renverser cette tendance croissante à la centralisation. Tant que cela se justifie, il faut établir les prix en tenant compte du risque, et maintenir un rapport plus direct entre la valeur du service et son prix, et cela, pour toute la gamme des services bancaires.

Nous sommes tout à fait en faveur de réunir plus d'information sur les prêts à la petite entreprise. Depuis quelques années, sur demande, les banques fournissent cette information. Cela a permis à tous de mieux comprendre le marché.

Nous sommes également en faveur de rendre des comptes aux communautés et de donner un meilleur accès à la petite entreprise au financement par actions en plus du financement traditionnel par emprunts.

Malheureusement, une grande partie de l'étude, pourtant très exhaustive sur le secteur des services financiers, a été accaparée par la question des fusions à cause des deux projets de cette nature annoncés jusqu'à présent. Nous nous demandons jusqu'à quel point les projets de fusion ont accéléré le rythme de la discussion au détriment peut-être de nombreux autres aspects importants dont on devrait tenir compte dans toute cette question des services financiers.

Par conséquent, pour nos membres, la fusion des banques est devenue par la force des choses la question la plus importante dont ils nous ont certainement beaucoup parlé ces derniers mois. Dans notre dernier sondage sur la question, plus de 68 p. 100 de nos membres s'opposaient aux fusions, alors qu'ils étaient 64 p. 100 au sondage précédent. Les plus petites entreprises, celles de moins de cinq employés, qui constituent environ la moitié de nos membres et proportionnellement une plus grande part encore du secteur canadien de la petite entreprise, s'opposent aux fusions à environ 75 p. 100. Ces plus petites entreprises sont celles qui, en général, éprouvent le plus de difficulté à obtenir du financement et qui s'opposent donc le plus fortement aux fusions.

Pour conclure, nous ne pensons pas que les fusions sont nécessaires. Nous ne pensons pas qu'elles faciliteront le développement économique et la création d'emploi et nous n'acceptons pas non plus l'argument des banques qui disent que c'est nécessaire pour une plus grande efficacité et une plus grande compétitivité. En fait, les preuves sont très inégales, comme l'ont conclu de nombreuses personnes, y compris les membres du groupe de travail MacKay.

Nous estimons aussi que le moment est particulièrement mal choisi. En effet, plusieurs facteurs économiques d'incertitude pointent à l'horizon. Il y a le problème de l'an 2000 et nous pensons que c'est se créer des difficultés que d'ajouter la fusion des banques à cette situation au cours des quelques prochaines années.

Finally, we believe that the Canadian government should have the courage to protect consumers and small business, and take an approach similar to that which Australia took, which is to say we wish to see the competition first before we permit further industry consolidation. We also add that any merger decision, once it is made, will be irreversible.

We are happy to be here today to be part of this process because it is extremely important to take the time to get this right.

The Chairman: My question is related to your last two or three minutes, and it refers to page 5 of your report, which in turn touches on recommendations 102, 103 and 104 of the MacKay report. Let me deal first with the issues of account manager turnover and reinstituting credit decision-making authority at the local level.

I understand absolutely why you argue for those. Am I right in saying — and MacKay would appear to take the same position I am about to take — that those two issues cannot be dealt with by public policy? One issue is essentially a human resource issue within the institutions; namely, they should not turn account managers over as frequently as they do. Where credit decisions are made is obviously a management decision, not a public policy decision. I suppose that is why MacKay in both cases urges banks to do something as opposed to having governments do something. Would you agree with that?

Ms Swift: I would agree. There is no question about it. We have had many discussions along those lines over the years with the various financial institutions.

The Chairman: You have also had discussions on that subject with this committee in the past.

Ms Swift: Yes. Everyone agrees it is a problem but we wonder why we have not seen any movement on this issue. Rather, on the issue of centralization of decision-making, we have seen the reverse. Much of the problem is as a result of the automation of financing decisions, the trend toward more credit scoring, and the like, which enhance centralization. There are other developments which might not even have been conscious policy decisions but which just happened by association.

The account manager issue is one we find particularly vexing. All of the major banks we have met with have agreed that something should be done about it, but clearly it is not a priority for them because nothing has been done about it in a very long time. It would be very difficult to deal with the problem in a public policy context.

The Chairman: My second question deals with pricing for risk. I noticed you were quite careful to say there should be pricing for risk "where merited." We have asked the banks about this, and here is the dilemma. It is quite clear that loans in Canada

Enfin, nous pensons qu'il faut que le gouvernement canadien ait le courage de protéger les consommateurs et la petite entreprise et adopte une approche semblable à celle des Australiens qui ont décidé qu'il fallait d'abord que la concurrence soit en place avant de permettre une plus grande consolidation de l'industrie. Nous tenons à souligner qu'une fois prise une décision sur les fusions, elle est irréversible.

Nous sommes heureux d'être ici aujourd'hui pour participer à ce processus, car il est extrêmement important de prendre le temps nécessaire pour bien faire les choses.

Le président: Ma question porte sur les deux ou trois dernières minutes de votre exposé et plus particulièrement sur la page 5 de votre rapport où vous abordez les recommandations 102, 103 et 104 du rapport MacKay. Je veux parler d'abord de la question du roulement des directeurs de comptes et du rétablissement, au niveau local, du pouvoir de prise de décision sur les demandes de prêt.

Je comprends pourquoi vous plaidez en faveur de ces mesures. Ai-je raison de croire — et MacKay semble adopter la même position que celle que je vais avancer — que ces deux questions ne sauraient se régler par le biais de la politique gouvernementale? Dans un premier temps, il s'agit essentiellement d'une question de ressources humaines au sein de l'institution financière; à savoir, il ne faut pas que le roulement des directeurs de comptes soit aussi fréquent. Quant aux décisions sur l'octroi du crédit, c'est évidemment une décision de gestion et non pas une décision de politique gouvernementale. Je suppose que c'est pourquoi, dans les deux cas, le rapport MacKay exhorte les banques à faire quelque chose plutôt que de demander au gouvernement de le faire. Est-ce également votre avis?

Mme Swift: En effet. Incontestablement. Nous avons tenu de nombreuses discussions avec diverses institutions financières tout à fait dans cette même veine, au fil des ans.

Le président: Vous en avez également discuté par le passé avec le comité.

Mme Swift: Oui. On s'entend tous pour reconnaître qu'il y a un problème, mais nous nous demandons pourquoi rien n'a été fait encore. En fait, dans le cas de la centralisation de la prise de décision, nous constatons le contraire. Une grande partie du problème découle de l'informatisation des décisions de financement, de la tendance à donner des cotes de crédit, et cetera, ce qui augmente la centralisation. D'autres décisions stratégiques, qui n'ont pas été prises après mûre réflexion, mais qui ont tout simplement suivi, par association, ont encore accentué le phénomène.

Nous trouvons particulièrement vexante la question des directeurs de comptes. Les représentants de toutes les grandes banques ont reconnu qu'il fallait faire quelque chose, mais ce n'est pas une priorité puisque rien n'a été fait depuis très longtemps. Il serait toutefois très difficile de régler le problème dans un contexte de politique gouvernementale.

Le président: Ma deuxième question porte sur le prix du risque. Je constate que vous avez déclaré, avec grande prudence, qu'il fallait établir un prix pour le risque «lorsque les circonstances le justifient». Nous avons interrogé les banques à ce

are essentially constrained by the price rather than by risk, whereas in the U.S., if a loan is extremely risky, the borrower can pay an extremely high interest rate.

In Canada, all financial institutions that lend money seem not to want to go above a particular interest rate because they are afraid of the bad public relations and the political flak that would ensue. When we see the reactions to interest rates on other products, one can understand why they are gun shy.

What would be the reaction of your group if financial institutions started to price loans by risk? When I see the words "where merited," I find it difficult to imagine a situation where your members would conclude that prime plus seven was merited. I wonder if "where merited" is not exactly the sort of language that makes everyone gun shy. I would love to be able to deal with the problem; I just do not know how.

Mr. Brien G. Gray, Senior Vice-President, Policy and Provincial Affairs, Canadian Federation of Independent Business: We have discussed this issue for a long time. Our discussions with the banking community began in the middle of the recession when we really had a serious problem in this country.

The Chairman: A serious problem of access?

Mr. Gray: Access to any kind of debt capital. The issue of pricing for risk was thrown out for discussion, and I was asked the very same questions you are asking now: What do the markets say? What would be the reality? Frankly, many small-business owners cannot get any form of financing right now at any cost. The reason we use "where merited" here is that we have seen too many examples, in other areas of the banking relationship with the small-business entrepreneur, where the banks will apply a policy across the board, regardless of need. Service charges are a very good example. There is often an arbitrariness to the application of a given service charge rate. If I happen to be in a more vulnerable state vis-à-vis the bank, I must sit there and take it, whereas if I have a little more advantageous position vis-à-vis the bank, I may be able to question it and get it cut back.

There is always an intimidation factor between the very small entrepreneur and the banker across that desk. It is by definition a tension-riddled and intimidating relationship. We are saying "where merited" is because we agree there are situations where pricing for risk is merited. I am sure the bankers would be able to identify them for you. For example, restaurants are inherently more risky than businesses that have many attachable assets, such as manufacturing operations. We understand that there would be a price premium for giving some debt to that restaurant. However, we do not feel the banks should just lift the rates across the board for small firms generally just because, by definition, small business is inherently more risky, more poorly managed, and so

sujet et voici le dilemme. Il est très clair que les prêts au Canada sont essentiellement limités par le prix plutôt que par le risque alors qu'aux États-Unis, si un prêt est extrêmement risqué, l'emprunteur peut verser un taux d'intérêt très élevé.

Au Canada, toutes les institutions financières prêteuses ne semblent refuser d'exiger un taux d'intérêt dépassant un certain montant parce qu'elles craignent de mauvaises relations publiques et une vive opposition politique. Quand on songe aux réactions aux taux d'intérêt suscitées dans le cas d'autres produits, on peut comprendre leur réticence.

Comment votre groupe réagit-il à l'idée que les institutions financières commencent à déterminer les coûts des prêts selon le risque? Lorsque je vois l'expression «lorsque les circonstances le justifient», j'ai du mal à imaginer une situation où vos membres concluraient qu'il est justifié de verser le taux préférentiel plus 7 p. 100. Je me demande si «lorsque les circonstances le justifient» n'est pas justement le genre d'expression qui effraie chacun. J'aimerais beaucoup régler ce problème, mais je ne sais pas comment m'y prendre.

M. Brien G. Gray, vice-président principal, Politique et affaires provinciales, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante: Nous discutons de cette question depuis très longtemps. Les discussions ont commencé avec les milieux bancaires au milieu de la crise lorsque la situation était vraiment très grave au Canada.

Le président: Vous aviez un grave problème d'accès?

M. Gray: L'accès était difficile à tous les genres de capitaux empruntés. On a mis la question du prix en fonction du risque sur la table et on m'a posé les mêmes questions que vous posez maintenant: que disent les marchés? Quelle est la réalité? Franchement, de nombreux propriétaires de petites entreprises ne sauraient obtenir de financement, sous quelque forme que ce soit, actuellement, quel que soit le prix. La raison pour laquelle nous avons dit «si les circonstances le justifient», c'est que nous avons vu un trop grand nombre d'exemples dans d'autres situations où la petite entreprise fait affaire avec les banques et où celle-ci applique tout simplement une politique de façon généralisée, quels que soient les besoins. Les frais de service en sont un bon exemple. Il y a souvent un aspect arbitraire dans la manière dont on impose des frais de service particuliers. Si je suis dans une situation plus vulnérable, je dois me taire et accepter ce que la banque m'impose, alors que si je suis dans une situation un peu plus avantageuse, je peux peut-être contester et obtenir une réduction de coût.

Il existe toujours un facteur d'intimidation entre le tout petit entrepreneur et le banquier en face. Par définition, c'est une relation à forte tension et intimidante. Nous disons donc «lorsque les circonstances le justifient» parce que nous reconnaissons que dans certaines situations, il est justifié d'attribuer un prix au risque. Je suis persuadé que les banquiers pourraient vous dire quelles sont ces situations. Par exemple, un restaurant comporte plus de risque de façon inhérente que d'autres entreprises comme celles du secteur de la fabrication où l'on possède de nombreux biens saisissables. Nous comprenons qu'il y a une prime à verser pour obtenir un emprunt sur ce restaurant. Toutefois, nous ne pensons pas qu'il faut permettre aux banques d'augmenter les taux

on — all those so-called truths that we hear too often from the banking community. That is why we say “where merited.”

In terms of worrying about what the public will think, it certainly has not stopped the banks from having high credit card interest rates. There is a big difference between prime plus two and prime plus eight, which is what Wells Fargo is offering. Instead of saying that the sky is falling with Wells Fargo coming into the market, we think the banks should start to do business with entrepreneurs who would like to do business and get on with things.

Mr. Garth White, Vice-President, National Affairs, Canadian Federation of Independent Business: Mr. Chairman, we have appeared before your committee several times, once when you were evaluating financial institutions. There is a public policy context with regard to the two issues that you identify, and that is a more rigorous measurement of the issues.

Recently, we have been appearing in front of committees with regard to the Canadian Small Business Financing Act, and we still do not have proper measurement of the loans over the last five years under the Small Business Act. There are knowledge gaps regarding particular sectors. When we advocate pricing for risk, we need to have a better handle on the situations in those sectors for our own research. I believe the government also needs a better idea of what sectors are under-financed or are having difficulty getting any financing before we get into the issue of pricing for risk.

The Chairman: We agree there is a lack of a database, but I was just curious as to what you think would be the likely reaction from your members and in the media.

Do you have any information as to the percentage or the number of your members who are taking up the Wells Fargo product, in particular at the higher end of their rate scale?

Mr. Gray: We are gathering information on that right now. As you can understand, the issues at stake in this merger proposal are pretty serious from the point of view of our constituency. Thus, we are trying to get gather as much information as we can.

We have some preliminary data that I would be glad to share with the committee as soon as we make it public. I cannot tell you, Senator Kirby, that we know the take-up by size of loan or anything like that. We have a sense of the take-up, but we do not have it by size of loan.

The Chairman: I was more curious about interest rates.

Mr. Gray: We did not ask with respect to specific interest rates, I am sorry. What I can tell you is that the take-up rates are exceedingly low.

pour l'ensemble des petites entreprises parce que, par définition, la petite entreprise comporte, de façon inhérente, plus de risques, qu'elle est moins bien gérée, et cetera — toutes ces prétendues vérités que les milieux bancaires nous servent trop souvent. Voilà pourquoi nous avons dit «lorsque les circonstances le justifient».

Pour ce qui est de s'inquiéter de ce que les gens vont penser, cela n'a pas empêché les banques d'imposer des taux d'intérêt élevés sur les cartes de crédit. Il y a une énorme différence entre le taux préférentiel plus 2 p. 100 et le taux préférentiel plus 8 p. 100, comme le propose Wells Fargo. Au lieu de dire que l'arrivée de Wells Fargo sur le marché, c'est le ciel qui nous tombe sur la tête, nous pensons que les banques devraient commencer à s'occuper des entrepreneurs désireux de faire des affaires et à ne pas attermyer

M. Garth White, vice-président, Affaires nationales, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante: Monsieur le président, nous avons déjà comparu à plusieurs reprises devant votre comité, notamment lorsqu'il examinait les institutions financières. Les deux questions que vous mentionnez s'inscrivent dans le contexte de la politique gouvernementale et cela limite donc le genre d'études qu'on peut en faire.

Nous avons comparu dernièrement devant des comités pour parler de la Loi canadienne sur le financement de la petite entreprise et nous ne disposons pas encore d'une juste mesure des prêts consentis au cours des cinq dernières années aux termes de la Loi sur les prêts à la petite entreprise. Les données sont incomplètes dans certains secteurs. Lorsque nous préconisons de tenir compte du risque dans l'établissement des taux, il nous faut être mieux au courant de ce qui se passe dans ces secteurs pour notre propre recherche. À mon avis, le gouvernement doit également avoir une meilleure idée des secteurs qui sont sous-financés ou qui ont du mal à obtenir des fonds, avant de commencer à discuter de l'évaluation du risque.

Le président: Nous convenons que les données sont incomplètes, mais je voulais simplement savoir quel sera, selon vous, la réaction probable de vos membres et des médias.

Avez-vous une idée de la proportion ou du nombre de membres de votre fédération qui achètent le produit Wells Fargo, et surtout à l'échelon supérieur de son barème de taux?

M. Gray: Nous recueillons en ce moment des renseignements à ce sujet. Comme vous le comprenez sans doute, les questions en jeu dans ce projet de fusion sont très sérieuses pour nos membres. Ainsi, nous essayons de recueillir un maximum d'information.

Nous disposons de données préliminaires que je communiquerai volontiers au comité dès qu'elles seront rendues publiques. Je ne peux pas vous dire, sénateur Kirby, que nous connaissons le taux de participation en fonction du montant des prêts, ou d'autres facteurs. Nous en avons une idée, mais nos données ne sont pas ventilées par le montant des prêts.

Le président: Je m'intéresse davantage aux taux d'intérêt.

M. Gray: Nous n'avons pas posé la question au sujet des taux d'intérêt précisément, je regrette. Je peux vous dire que les taux de participation sont extrêmement faibles.

The Chairman: Let us suppose for the moment that the chartered banks decided that the unofficial cap of prime plus three, for example, will disappear. I am curious as to whether there would be a market out there.

Ms Swift: There is definitely a market. In fact, we asked that precise question a number of times in some of our surveys. There definitely is a constituency that would be willing to pay what we could consider quite high rates for access to capital.

The Chairman: As there is in the U.S.?

Ms Swift: Yes.

Senator Kolber: Representatives of the Business Development Bank of Canada testified before us this morning. I chatted with them afterward. I asked one of them the precise question of how high they go with their rates. He told me that they have a lot of loans at prime plus seven and eight.

The Chairman: I did not know that. That is a helpful piece of information.

Senator Kolber: On top of that, they also referred to royalties they receive. Frankly, I did not know what that meant although I assume that is a piece of the action. Despite all that, their return on equity, which can be considered pre-tax because they do not pay tax, is only 10 per cent. It does not sound like a great business.

It seems to me that while we are trying to get more competition in lending to small business, it is not a very lucrative business. You probably have 100 arguments against that. I know a famous developer who used to say that he would rather be alive at 15 per cent than dead at 5 per cent. Perhaps that is what your members say.

Can you give me your comments on that? Pricing to risk does go on in our country, and it goes on with this development bank.

Ms Swift: First, I do not think we should consider BDBC as the paragon of small-business lending. They do some useful things for small businesses in certain niches. However, as many senior bankers have told us over the years, the lending products themselves are not where they make their money. They make their money as an institution on all the ancillary business, even personal business such as RRSPs, payroll services, mortgages and so on. Many senior bankers have told us that they view the small-business market as very profitable indeed. That is because your typical small-business owner has a greater net worth than your typical employee, across the whole range of the economy. In fact, all the banks are getting into the high end of the so-called asset management game in a big way these days, or at least they would like to.

Senator Kolber: You are speaking of wealth management.

Ms Swift: Yes.

Le président: Supposons un instant que les banques à charte décident de supprimer le plafond non officiel du taux préférentiel plus 3, par exemple. J'aimerais savoir s'il y aura un marché dans ce cas.

Mme Swift: Il existe sans nul doute un marché. En fait, nous avons posé cette question même à maintes reprises dans certains de nos sondages. Il existe de toute évidence un groupe qui serait prêt à payer ce que nous considérons comme des taux élevés pour avoir accès au capital.

Le président: Comme aux États-Unis?

Mme Swift: Oui.

Le sénateur Kolber: Les représentants de la Banque de développement du Canada ont témoigné devant notre comité ce matin. J'ai discuté avec eux par la suite. J'ai posé une question précise à l'un d'entre eux, en lui demandant jusqu'où ils relèveraient leurs taux. Il m'a dit que la banque consent déjà de nombreux prêts au taux préférentiel plus 7 ou 8 p. 100.

Le président: Je ne le savais pas. Voilà un renseignement utile.

Le sénateur Kolber: Qui plus est, ils ont parlé également des redevances qu'ils touchent. En toute franchise, je ne savais pas ce que cela voulait dire même si je suppose que c'est une participation quelconque. Malgré tout, le taux de rendement des capitaux propres de la banque, qu'on peut considérer comme net parce que celles-ci ne paient pas d'impôt, n'est que de 10 p. 100. Cela ne paraît guère mirobolant.

J'ai l'impression que, même si nous essayons d'accroître la concurrence dans le secteur des prêts aux petites entreprises, ce n'est pas un marché très lucratif. Il existe sans doute toute une foule d'arguments contraires. Je connais un promoteur célèbre qui disait toujours qu'il préférerait rester en activité à 15 p. 100 plutôt que de faire faillite à 5 p. 100. C'est peut-être ce que disent vos membres également.

Pouvez-vous me dire ce que vous en pensez? L'établissement des taux en fonction du risque est une réalité dans notre pays, et surtout pour cette banque de développement.

Mme Swift: Tout d'abord, je ne pense pas qu'il faille considérer la BDC comme le modèle des prêts à la petite entreprise. Elle fait certaines choses utiles pour les petites entreprises dans certains créneaux. Toutefois, comme nombre de grands banquiers nous l'ont dit au fil des ans, ce n'est pas grâce aux prêts qu'ils consentent qu'ils gagnent leur vie. L'institution tire ses revenus de toutes ses activités connexes, y compris le placement des particuliers comme les REER, les services de cotisation sociale, les hypothèques, et cetera. Bon nombre de grands banquiers nous ont dit qu'ils considèrent le marché de la petite entreprise comme étant très rentable. C'est parce que le propriétaire type de petite entreprise a une valeur nette plus importante que l'employé type, et cela vaut pour tous les secteurs de l'économie. En fait, toutes les banques consacrent à l'heure actuelle une bonne partie de leurs activités au marché de la gestion des biens, ou du moins elles souhaitent le faire.

Le sénateur Kolber: Vous parlez de gestion des richesses.

Mme Swift: Oui.

Senator Kolber: That is a completely different subject.

Ms Swift: It is a related subject because many of those people you are talking about are small-business owners.

Senator Kolber: They must be good credit risks, if they are looking for wealth management.

Ms Swift: Ultimately, small-business owners do have a greater net worth. We think that is a positive thing for the economy generally.

Getting back to the profitability issue, we see a very profitable overall picture for the small-business market across the whole range of services that the BDBC does not provide.

Senator Callbeck: Senator Kirby asked you about the recommendations in the report regarding more access to funding for small business from the banks. If you had written the report, would you have included recommendations that are not in the report?

Ms Swift: Many of our key recommendations were included in the MacKay report. I suppose the question is a matter of cherry-picking among the recommendations. In fact, many of them arose from our meetings with the task force. Therefore, we certainly do not want to be critical of them. Naturally, as we have mentioned, there are some that we find quite negative.

Mr. Gray: In our submission to Mr. MacKay, we discussed issues of access and how they are due to many different factors. Access is partly a function of information. It is partly a function of choice. It is partly a function of account manager turnover, because the faster the account managers turned over, the less of a relationship there can be built up between the business owner and the banks. One of the five Cs is character, as I am told, and it is pretty hard to get an assessment of character when there is rapid turnover.

The final factor has to do with size and age of the firm, which puts you in a really difficult position. A further factor is how many choices there are in the locality. In some parts of your province, as an example, Senator Callbeck, there may only be one bank, and there is a little bit more latitude for the account manager in that bank to make access more difficult or on tougher terms and conditions. Our research, which has never been refuted, has shown that the faster the account manager turnover, the higher the cost to business, in terms of interest rates, collateral coverage, service charges, and lack of access to capital.

What we are saying is that the government and the industry have to address all four of those things in order for the small-business owner-operator to have a better ability to get access to capital.

Finally, there is a huge issue of equity capital requirements for small firms in this country, which we discussed when we last appeared before this committee on the SBLA legislation. We have had a lot of debate in this country on the provision of debt capital and not enough on equity capital requirements, but the two are

Le sénateur Kolber: C'est un sujet tout à fait différent.

Mme Swift: C'est un sujet connexe car bon nombre des personnes dont vous parlez sont propriétaires de petite entreprise.

Le sénateur Kolber: Ils ne doivent pas présenter beaucoup de risques sur le plan du crédit s'ils sont à la recherche de ce genre de placement.

Mme Swift: En dernier ressort, les propriétaires de petite entreprise ont une valeur nette plus importante. C'est une bonne chose pour l'économie en général, selon nous.

Pour en revenir à la question de la rentabilité, le marché de la petite entreprise est très rentable en général pour toute la gamme de services que n'offre pas la BDC.

Le sénateur Callbeck: Le sénateur Kirby vous a posé une question au sujet des recommandations du rapport où il est dit que les banques doivent accroître l'accès au crédit pour les petites entreprises. Si vous aviez rédigé le rapport, auriez-vous eu d'autres recommandations à faire?

Mme Swift: Bon nombre de nos principales recommandations se sont retrouvées dans le rapport MacKay. Il s'agit de faire un choix entre toutes ces recommandations. En fait, bon nombre d'entre elles ont découlé de nos réunions avec le groupe de travail. C'est pourquoi nous n'avons pas la moindre intention de critiquer ce dernier. Bien sûr, comme nous l'avons déjà dit, certaines recommandations nous paraissent tout à fait négatives.

M. Gray: Dans le mémoire que nous avons présenté à la Commission MacKay, nous avons abordé la question de l'accès et des différents facteurs qui entrent en ligne de compte. L'accès est en partie fonction de l'information, en partie fonction du choix et en partie fonction du roulement des directeurs de comptes, car plus le roulement est rapide, moins le propriétaire de petite entreprise et la banque ont le temps d'établir des rapports durables. L'un des cinq critères importants est la réputation, d'après ce qu'on me dit, et il est très difficile de se faire une idée de la réputation de quelqu'un lorsque le roulement est si rapide.

Le dernier facteur est en rapport avec la taille et l'âge de l'entreprise, ce qui vous met dans une situation vraiment délicate. Il faut aussi tenir compte des options disponibles dans la localité. Dans certaines parties de votre province, par exemple, sénateur Callbeck, il n'y a qu'une banque présente et le directeur de comptes de cette banque a un peu plus de latitude pour imposer des modalités plus strictes ou rendre plus difficile l'accès au crédit. Nos recherches, qui n'ont jamais été réfutées, ont révélé que plus le roulement des directeurs de comptes est rapide, plus cela coûte cher à l'entreprise, en frais d'intérêt, en biens donnés en nantissement, en frais de service et en difficulté d'accès au capital.

Ce que nous disons, c'est que le gouvernement et l'industrie doivent résoudre ces quatre problèmes pour permettre au propriétaire-exploitant de petite entreprise d'avoir plus facilement accès au capital.

Enfin, il y a le problème énorme des besoins de capitaux propres des petites entreprises du pays, dont nous avons parlé lors de notre dernière comparaison devant votre comité lorsqu'il étudiait la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Nous avons beaucoup discuté dans notre pays de la fourniture de capital

necessarily interrelated. We have given far too little attention to that issue. It has been too often associated with rich people who have lots of money and who do not need any more equity or any more incentives to place and invest equity safely. For those reasons, I would say the equity issue is as important as the debt issue.

Senator Callbeck: I have a question about an area you did not refer to in your comments this morning but which I know you have addressed in the past. I refer to the ombudsman service. I think I have read that you feel that it is not well known. However, when the ombudsman appeared before us, he indicated that 40 per cent of Canadians know about the service. You said that the service is not well known, that there seems to be an intimidation factor about using it, and that it is not necessarily very good at resolving credit disputes.

Certainly, there does seem to be a problem. We had a lot of people come before us who had concerns about tied selling. In fact, the MacKay report cites the results of a poll indicating that 16 per cent of people feel that they had been subjected to tied selling at some point in time, but there are few complaints. MacKay recommends that the ombudsman service continue. However, the report also recommends that it apply to every financial institution and that membership be mandatory.

Obviously, you are not happy with the system. Do you agree with the MacKay recommendations? Do you have any other recommendations to add?

Ms Swift: One of our major problems with the mandate of the current ombudsman is that there is no reversing of credit decisions. Thus, the key issue on the table cannot be dealt with by him. There is definitely an intimidation factor. In addition, from some surveys we have done, we know that there is a good proportion of our members who feel that it will do any good to complain in any event. Perhaps it is not so much a question of intimidation but disbelief that there is a point in going through the process, which is a pretty tedious one. You have to go through a number of levels within the institution before you get to the ombudsman for the entire industry. We feel there are many things that could be done to fix the existing system.

There is also the issue of broadening it to cover the whole financial services sector.

Mr. Gray: When the working committee report was tabled in 1994, there was a lot of pressure for a national bank ombudsman — that is, a government agency. We said that we thought it was preferable to allow the private sector to try to regulate itself on this issue and come up with some proposals. That is when you began to see the development of bank ombudsmen in the various banks.

d'emprunt et pas assez des besoins de capitaux propres, mais les deux sont liés, nécessairement. Nous avons jusqu'ici accordé trop peu d'attention à cette question. Elle a trop souvent été associée aux riches qui ont beaucoup d'argent et qui n'ont pas besoin d'autres capitaux ou d'autres incitatifs pour investir en lieu sûr leur capital. C'est pourquoi je prétends que la question des capitaux propres est aussi importante que celle du capital d'emprunt.

Le sénateur Callbeck: J'ai une question à poser au sujet d'un point dont vous n'avez pas parlé ce matin mais que vous avez abordé par le passé. Je veux parler du service d'ombudsman. Je pense avoir lu que, selon vous, ce service est peu connu. Toutefois, lorsque l'ombudsman a comparu devant le comité, il a dit que 40 p. 100 des Canadiens connaissent l'existence du service. Vous avez dit que le service est peu connu, et qu'il semble y avoir un facteur d'intimidation qui dissuade les gens d'y avoir recours et que ce n'est pas nécessairement la meilleure solution pour régler les litiges en matière de crédit.

Il y a de toute évidence un problème. De nombreuses personnes ont comparu devant le comité qui s'inquiétaient des ventes liées. En fait, le rapport MacKay évoque les résultats d'un sondage qui révèle que 16 p. 100 des gens ont l'impression d'avoir été assujettis à la pratique des ventes liées à un moment donné, mais il y a peu de plaintes à ce sujet. Le rapport MacKay recommande le maintien du service de l'ombudsman. Toutefois, il recommande également qu'il s'applique à toutes les institutions financières et que l'affiliation soit obligatoire.

De toute évidence, vous n'êtes pas satisfaits du système. Approuvez-vous les recommandations du rapport MacKay? En avez-vous d'autres à nous faire?

Mme Swift: L'un des gros problèmes liés au mandat actuel de l'ombudsman, d'après nous, c'est qu'il est impossible de revenir sur les décisions en matière de crédit. Ainsi, il ne peut pas résoudre la cause essentielle du litige. Il existe certainement un facteur d'intimidation. En outre, d'après certains sondages que nous avons faits, nous savons qu'une bonne partie de nos membres estiment inutile de déposer une plainte de toute façon. Ce n'est peut-être pas tant une question d'intimidation que de conviction qu'il est inutile de déclencher tout ce processus, qui est assez fastidieux. Il faut franchir un certain nombre de paliers au sein de l'institution avant de pouvoir s'adresser à l'ombudsman qui est responsable de tout le secteur d'activité. Selon nous, il y a de nombreuses choses à faire pour améliorer le système actuel.

Il serait également possible d'élargir le mandat de l'ombudsman pour qu'il s'applique à tout le secteur des services financiers.

M. Gray: Quand le groupe de travail a déposé son rapport en 1994, on insistait beaucoup sur la création d'un poste d'ombudsman national des banques, c'est-à-dire un organisme gouvernemental. Nous avons déclaré qu'il valait mieux, selon nous, permettre au secteur privé de s'autoréglementer dans ce domaine et de formuler des propositions. C'est à ce moment-là qu'on a commencé à voir apparaître des ombudsmans dans diverses banques.

I would not say that we are totally negative on it. We have concerns as to whether it can be completely effective, for the kinds of reasons that Ms Swift mentioned. Credit decisions and service charges, which represent the overwhelming majority of the complaints that we receive from our members, cannot be reversed.

This situation is similar to the one we face when dealing with Revenue Canada. You must be careful about complaining about your account manager. Although you are given assurances that it will not hurt you down the line, it may well jeopardize your relationship with that account manager or the next one down the line. From a business point of view, it is not worth taking that chance.

In our 1997 survey, we asked our members: How do you use the system right now? We wanted to try to add to the literature and to our knowledge about what was working, what was not, why it is was, and why it was not. We asked them how they went about appealing things in that system. We found out, first, that not many used it. However, the survey was instructive because most of them were using the established system. For example, in a survey done by the banks, 31 per cent said they would appeal to their account managers, which is what the banks say you should do first, 29 per cent would appeal to the branch manager, and 11 per cent would appeal to the regional VP. However, 9 per cent said they would take no action because they were afraid to jeopardize their relationship, and 18 per cent felt it was not worth the time, so close to 30 per cent said, in essence, that they would not use the system.

A system must have some credibility and show some meaningful reversals of decisions before members of the small-business community will feel they have a chance. There is not much credibility in the system right now, although I must say that one of our members did manage to receive a decision in his favour, and we are trying to promote that among our membership as an example of how the system can work if they choose to use it.

Senator Callbeck: On page 5 of your presentation, you list a number of recommendations. One of them is with respect to accountability measures for communities. The MacKay report discussed a community accountability statement. What information do you feel should be included on that statement? Should it be a standardized form that every financial institution must complete? One of the witnesses said that it would be very costly for small institutions to do that. What will this statement accomplish?

Mr. Gray: We believe there must be adequate knowledge and information through the system generally. Prior to the early 1990s, it was extremely difficult for most of us, as entrepreneurs or as policymakers, to understand what was happening with regard to small-business lending. You could not get reliable information about loans below the \$200,000 level, but it was difficult even

Je n'irais pas jusqu'à dire que nous désapprouvons totalement le système. Pour les raisons mentionnées par Mme Swift, nous ne sommes pas convaincus par son efficacité. Il est impossible de revenir sur les décisions en matière de crédit ou de faire modifier les frais de service, lesquels sont à l'origine de la grande majorité des plaintes que nous recevons de nos membres.

C'est un peu la même situation que lorsque nous avons affaire à Revenu Canada. Il faut réfléchir à deux fois avant de se plaindre de son directeur de compte. Même si on obtient l'assurance que cela ne nous portera pas préjudice un jour ou l'autre, une plainte risque de remettre en cause les rapports que l'on a avec ce directeur de compte ou son successeur. Du point de vue de l'entreprise, il ne vaut pas la peine de prendre un tel risque.

Dans notre enquête de 1997, nous avons posé la question suivante à nos membres: comment utilisez-vous le système à l'heure actuelle? Nous voulions essayer de savoir, pour compléter la documentation disponible et pour notre gouverne, ce qui fonctionne, ce qui cloche, quels sont les facteurs qui contribuent au bon fonctionnement et ceux qui l'entravent. Nous leur avons demandé comment ils procédaient pour protester contre certaines choses dans le cadre de ce système. Nous avons constaté que, tout d'abord, rares sont ceux qui utilisent le système. Toutefois, le sondage a été instructif car la plupart de nos membres utilisaient le système en place. Par exemple, dans un sondage réalisé par les banques, 31 p. 100 des déclarants ont dit qu'ils interjetteraient appel auprès de leur directeur de compte, comme le recommande d'ailleurs les banques, 29 p. 100 ont dit qu'ils feraient appel auprès du directeur de la succursale et 11 p. 100, auprès du vice-président régional. Toutefois, 9 p. 100 des déclarants ont dit qu'ils ne feraient rien du tout parce qu'ils avaient peur de nuire à leurs bonnes relations avec la banque et 18 p. 100 ont estimé que c'était une perte de temps; autrement dit, près de 30 p. 100 des déclarants ont avoué ne pas utiliser le système.

Pour que les propriétaires de petites entreprises aient l'impression d'avoir la moindre chance, il faut qu'un système ait une certaine crédibilité et qu'il permette qu'on reverse certaines décisions importantes. Or, le système actuel n'offre pas grande crédibilité même si j'avoue que l'un de nos membres a réussi à faire rendre une décision en sa faveur, et nous essayons de citer ce cas en exemple auprès de nos membres pour leur prouver que le système peut donner des résultats s'ils décident d'y avoir recours.

Le sénateur Callbeck: À la page 5 de votre exposé vous énumérez certaines recommandations. L'une d'entre elles porte sur l'obligation de rendre compte auprès des collectivités. Dans le rapport MacKay, il est question de rapport sur les responsabilités envers les collectivités. Quels renseignements devraient se trouver dans ce rapport, selon vous? Devrait-il s'agir d'un formulaire normalisé que toutes les institutions financières devraient remplir? L'un des témoins a dit que ça coûterait très cher aux petites institutions financières. À quoi servira ce rapport?

M. Gray: À notre avis, il faut qu'il y ait suffisamment de renseignements dans tout le système. Avant le début des années 90, il était extrêmement difficile à la plupart d'entre nous, en tant qu'entrepreneurs ou que décideurs, de comprendre ce qui se passait relativement aux prêts aux petites entreprises. Il était impossible d'obtenir des renseignements fiables au sujet des prêts

there. Our members were constantly saying, "I do not know how to choose a banking institution. I do not know who is lending and who is not lending, or who is performing well and who is not performing well." One of our functions is to put out report cards on financial institutions on a regular basis so that our members can be better informed about how the banking institutions are conducting themselves.

From a policy point of view, as well as from an entrepreneurial point of view, it is important to get more micro data into the hands of consumers and policymakers. That is happening through Industry Canada now and as part of this whole process of reviewing financial institutions. It is exceedingly helpful.

In terms of how detailed the micro data must be, we have not subscribed to the theory that you must know which trucking firm in which part of a province actually got a loan and for how much. We do not think that is appropriate, but we do think there is a need for more information.

Mr. White: We had this debate three years ago at the national level. We argued at that time that we should have more aggregate information on lending across the country. At first, the banks said there was no way they could do it to a level lower than \$5 million. By the end of that week, after a couple of the banks broke ranks, they then said they could break the data down to smaller-size loans. Some of the banks actually said it would be beneficial because they could monitor their own records and see where they were lending. Rather than ignoring our sector, they were suddenly saying that it was a positive measure.

There is a balance that must be struck between making it difficult for banks to collect information and having some public accountability and information about where they are lending as well as the size of loans, to see if they are helping with local economic development.

I wish to return to the opening statement given by Senator Kirby on how this relates to public policy. We need information to be involved in public policy. Banks may find it useful themselves. They certainly do in the United States.

Senator Callbeck: Are you referring to their Reinvestment Act?

Mr. White: Yes.

Senator Callbeck: Someone told us that statistics regarding small businesses and financial institutions are worthless because if you are a small-business owner who goes into a bank to get a loan, you will not be asked to fill out an application unless the bank is sure that you will qualify to get the money. All the businesses that want loans but who are not asked to fill out an application do not become part of the statistics.

inférieurs à 200 000 \$, et encore là ce n'était pas facile. Nos membres répétaient continuellement qu'ils ne savaient pas comment choisir une institution bancaire. Ils ne savaient pas lesquelles accordaient plus facilement des prêts que les autres, ou lesquelles obtenaient de meilleurs résultats que les autres. L'un de nos rôles a consisté à publier des bulletins de notes sur les institutions financières, à intervalles réguliers, pour permettre à nos membres d'être mieux informés au sujet du comportement des banques.

Du point de vue de la politique, ainsi que de l'entreprise, il importe de permettre aux consommateurs et aux décideurs d'obtenir plus de données détaillées. C'est ce qui se passe actuellement à Industrie Canada et dans le cadre de tout ce processus d'examen des institutions financières. C'est extrêmement utile.

Quant à savoir à quel point ces données devraient être détaillées, nous n'avons pas adhéré à la théorie voulant qu'il faut savoir quelle société de camionnage dans telle région d'une province obtient un prêt et combien. Cela n'est pas normal, à notre avis, mais nous estimons toutefois qu'une information plus complète s'impose.

M. White: Nous avons tenu ce débat il y a trois ans au niveau national. Nous avons soutenu à l'époque qu'il fallait disposer de plus de renseignements d'ensemble sur les prêts consentis dans tout le pays. Au départ, les banques ont dit qu'il leur était impossible de le faire pour les portefeuilles inférieurs à 5 millions de dollars. D'ici la fin de la semaine, après que deux banques furent sorties des rangs, elles ont dit qu'il leur était possible de ventiler les données pour faire état des prêts de petits montants. Certaines banques ont même dit que ce serait utile car cela leur permettrait de surveiller leur propre bilan et de vérifier à qui ces prêts sont consentis. Au lieu de faire fi de notre secteur, les banques ont déclaré subitement que c'était une mesure utile.

Il faut, d'une part, qu'il soit relativement difficile pour les banques de recueillir des informations et, d'autre part, obtenir des renseignements et des comptes sur les pratiques de prêt ainsi que la taille des prêts afin de déterminer si elles contribuent au développement économique local.

J'aimerais revenir à la déclaration d'ouverture du sénateur Kirby sur le lien avec la politique gouvernementale. Nous avons besoin d'information pour participer à l'élaboration des politiques gouvernementales. Les banques jugeront probablement cela utile aussi, comme c'est le cas aux États-Unis.

Le sénateur Callbeck: Parlez-vous de la loi là-bas appelée Reinvestment Act?

Mme White: Oui.

Le sénateur Callbeck: On nous a dit que les statistiques sur les petites entreprises et les institutions financières ne valent rien parce que la banque n'accepte la demande de prêt d'un petit entrepreneur qu'après s'être assurée qu'il est admissible à un prêt. Bien d'autres entrepreneurs voudraient un prêt mais ne font pas de demande et, du coup, ne font pas partie des statistiques.

Ms Swift: That is certainly an issue. When you look at loan turn-down rates, which is one of the statistics often bandied about, they are compromised by the fact that there are a lot of people who never get to the application stage and are not counted in those statistics.

We will never have perfect statistics in anything. What the House of Commons Industry Committee has been doing over the last few years has shed a good deal of light on what is happening in the area of small-business lending. It has disaggregated the information down to a lower level of loans, in different sectors, and so on. We have seen some interesting sectoral statistics through the course of this whole review of financial institutions. We have been able to see where, for example, the big five have their sectoral emphases.

If you consider that in the context of the proposed mergers, you will see that in one of the merger proposals, over 70 per cent of some sectors are dominated by one institution. Those are data we did not see previously. That should probably have some bearing on whether they should be permitted to merge.

You are correct, the statistics are by no means perfect. However, they are better than they used to be. Everyone, including the MacKay task force, has said that the data are not good enough and we need better data. We could not agree more.

Senator Di Nino: This debate has been going on for how many centuries? It seems that these reviews always end up with similar recommendations, and they all involve the word "competition." I do not think we can argue with that, but let us focus on it for a couple of minutes.

The last time there was any real attempt to deal with this issue was a couple of decades ago, when institutions such as the CCB, the Bank of Western Canada and the Continental Bank were all waving the banner of small business and questioning whether or not we would be there for them. What happened? Why did we not succeed? Why are we trying to reinvent the same wheel? Do you have any thoughts or opinions on that?

Ms Swift: Yes. I would argue that one reason that some of those typically regionally based financial institutions ran into such trouble was that they were not too big to fail. There has been much discussion, since some of the more notable financial debacles, such as the Reichmann downfall, for example, of the likelihood that one of the big five would have failed if it had not been bailed out.

A part of the argument is that those institutions that did fail were more narrowly based. They were regionally based, and that necessitated a certain sectoral focus. Therefore, when there was a terrible time in a certain sector, such as the oil patch or agriculture, they were hit much harder than more broadly based institutions. However, this notion that even our big five banks would have been teetering on the brink if they had not been bailed out is a factor to consider.

I agree that it is a tough nut to crack. In the U.S., there are a great many institutions of various sizes, and their regulatory history has been almost the exact opposite of ours. It is a mixed

Mme Swift: C'est en effet un problème. Prenons les taux de refus, une donnée dont on se sert souvent; ces statistiques sont compromises par le fait que bien des gens ne présentent même pas de demande et ne sont pas donc inclus dans ces statistiques.

Nous n'aurons jamais les statistiques parfaites. Les travaux du Comité de l'industrie de la Chambre des communes des dernières années ont permis de faire la lumière sur les prêts aux petites entreprises. On a ventilé les informations par montant du prêt, par secteur, et cetera. Nous avons pu voir des données très intéressantes par secteur pendant tout cet examen des institutions financières. Nous avons ainsi pu voir sur quel secteur chacune des cinq grandes banques met l'accent.

Dans le contexte des fusions proposées, on constate par exemple que certains secteurs sont dominés à 70 p. 100 par une banque. Ce sont-là des données qui nous échappaient auparavant et qui auront probablement une incidence sur la décision de permettre ou non ces fusions.

Vous avez raison de dire que les statistiques sont loin d'être parfaites. Toutefois, elles sont meilleures qu'elles ne l'étaient. Tous, y compris le groupe de travail MacKay, ont reconnu que les données sont insuffisantes et qu'il nous en faut des meilleures. Nous sommes parfaitement d'accord.

Le sénateur Di Nino: Ce débat fait rage depuis combien de siècles? Il semble que ces examens se soldent toujours par les mêmes recommandations, et qu'on y trouve toujours le mot «concurrence». Je ne crois pas qu'on puisse s'y opposer, mais attardons-nous-y quelques instants.

La dernière fois qu'on s'est penché sur ces aspects, c'est il y a une vingtaine d'années, lorsque des institutions telles que la BCC, la Banque canadienne de l'Ouest et la Banque continentale ont voulu répondre aux besoins des petites entreprises et nous ont demandé si nous les appuierions. Que s'est-il passé? Pourquoi avons-nous échoué? Pourquoi voulons-nous encore réinventer la roue? Qu'en pensez-vous?

Mme Swift: Je dirai que l'une des raisons qui ont mené aux difficultés de ces institutions financières régionales est le fait qu'elles n'étaient pas trop grandes pour faire faillite. Depuis certaines des débâcles financières les plus notoires, telles que l'effondrement de l'empire Reichmann, on a beaucoup discuté de la probabilité de faillite des cinq grandes banques si elles n'étaient pas renflouées.

On prétend entre autres que ces institutions ont fait faillite parce que leur base était trop étroite. C'étaient des institutions régionales qui se devaient de mettre l'accent sur un certain secteur. Par conséquent, en temps de crise dans un secteur particulier, tel que le secteur pétrolier ou celui de l'agriculture, ces banques ont souffert bien davantage que les institutions aux assises plus larges. Toutefois, il faut tenir compte de la probabilité que même les cinq grandes banques auraient été au bord du gouffre si on ne les avait pas renflouées.

Je reconnais que c'est un problème difficile à régler. Aux États-Unis, il existe un très grand nombre d'institutions financières de tailles diverses, et la réglementation y a toujours été

experience. From our standpoint, we prefer the choice that is found in the U.S. market. We think there is much more creative activity. The entrance of an institution such as Wells Fargo, for example, prompts our existing institutions to think about offering a Wells Fargo kind of product, even if Wells Fargo's slice of the market is minuscule. If nothing else, it motivates others to do something different and to be a little more creative.

We believe that having more players is better. What is important is how you regulate to ensure that we do not have the fiascos like the savings and loans debacle in the U.S.

Mr. Gray: This is a refrain that we have repeated for a long time. In the Canadian market that has the most competition, our members are the most satisfied with all financial institutions, and that is Quebec. There we have the Caisses populaires Desjardins, which has more outlets than any of the big five. We also have Banque Nationale, mainly a regional bank, which is extremely active in that market. Those two institutions are rated one and two in terms of satisfaction by our members. The level of satisfaction with the others is also much higher than elsewhere in Canada. We have to surmise that that is because the competition has forced better service, better delivery and better terms and conditions.

Senator Di Nino: So we agree that competition is probably the answer to this.

Mr. Gray: That is right, but it is extremely important to remember, as we said in our statement, that you do not develop the ability to start up a viable and sustainable bank overnight. Too often in this debate on mergers we hear that with the flip of a switch we can have community banks, foreign banks in numbers, and credit unions. We must remember that Ontario, the biggest province in this country, has no second tier.

Senator Di Nino: The lack of qualified, knowledgeable people to manage a financial institution will play a role. Obviously, that, in your opinion, would be one of the reasons some of these institutions have not been successful.

Ms Swift: In part, yes. We also believe that, if things are regulated properly, failure is not something to be avoided at all costs. Granted, you want to minimize the downside, and there are a lot of ways to do that with regulation. In this country, we protect consumers a lot. I have sympathy with the banks' argument that they pay into the deposit insurance pot in the largest proportion and that caveat emptor is not pursued too vigorously in certain parts of the consumer market.

Senator Di Nino: If the "too big to fail" issue had been addressed at the time, perhaps the CDIC losses would have been a little different.

Ms Swift: I agree.

presque exactement contraire à la nôtre. Il y a eu un peu de tout. Pour notre part, nous préférons le choix qu'on trouve sur le marché américain. Nous estimons qu'il y a davantage d'activités créatrices. L'arrivée d'une institution telle que la Wells Fargo, par exemple, incite nos institutions à envisager d'offrir les mêmes produits que Wells Fargo, même si la part de marché de Wells Fargo est minuscule. À tout le moins, cela motive les autres banques à adopter des stratégies différentes et à faire preuve d'un peu de créativité.

Nous estimons que plus il y a de joueurs, mieux cela vaut. Ce qui compte, c'est de prévoir une bonne réglementation afin d'éviter les fiascos comme celui qu'ont connu les États-Unis avec les institutions d'épargne.

M. Gray: C'est un refrain que je répète depuis longtemps. Sur le marché canadien, c'est au Québec, où la concurrence est la plus forte, que nos membres sont les plus satisfaits de leurs institutions financières. On y trouve les caisses populaires Desjardins qui ont plus de succursales que n'importe laquelle des cinq grandes banques. Il y a aussi la banque nationale, une banque régionale qui est néanmoins très active sur ce marché. Ces deux institutions arrivent au premier et au deuxième rang pour ce qui est de la satisfaction de nos membres. On n'y est aussi beaucoup plus satisfait des autres institutions qu'ailleurs qu'au Canada. Nous devons conclure que c'est parce que la concurrence a forcé les institutions à offrir un meilleur service à de meilleures conditions.

Le sénateur Di Nino: Vous estimez donc que la concurrence est la solution.

M. Gray: C'est exact, mais il importe de se rappeler, comme nous l'avons dit dans notre exposé, qu'on ne peut ouvrir une banque viable du jour au lendemain. Trop souvent, au cours de ce débat sur les fusions, on entend dire qu'il suffit d'appuyer sur un bouton pour qu'apparaissent des banques communautaires, des banques étrangères et des institutions de crédit. N'oublions pas que l'Ontario, la plus grande province du pays, n'a pas de deuxième catégorie.

Le sénateur Di Nino: Le manque d'employés ayant les compétences et les connaissances pour gérer une institution financière aura une incidence. Manifestement, à votre avis, c'est un des facteurs ayant contribué aux échecs de ces institutions.

Mme Swift: En partie, oui. Nous croyons aussi qu'avec une bonne réglementation, la faillite ne doit pas être évitée à tout prix. On veut bien sûr minimiser les inconvénients, et on peut le faire de bien des façons avec la réglementation. Au Canada, les consommateurs jouissent d'une excellente protection. Je sympathise avec les banques lorsqu'elles font valoir qu'elles sont les plus importants cotisants à l'assurance-dépôts, mais que la règle selon laquelle l'acheteur doit prendre garde n'est pas appliquée très rigoureusement dans certaines parties du marché de consommation.

Le sénateur Di Nino: Si, à l'époque, on avait réglé le problème, à savoir que ces institutions étaient soi-disant trop grandes pour faire faillite, les pertes de la SADC auraient peut-être été moindres.

Mme Swift: En effet.

Senator Di Nino: One of your recommendations is that we should look to our credit unions. It was not too many years ago that there were some serious difficulties, principally in Ontario, but also to a lesser extent with the Caisse in Quebec and VanCity in Vancouver. Do you believe that there is the knowledge base necessary in the credit union movement to be true competitors with the banks?

Ms Swift: Not yet. I do not believe that we have homogeneity within the credit union movement. It is a mixed bag. There are some groups within the credit union movement that are up the learning curve and very active in small-business services. There are others that are nowhere. We believe that it could be developed, but it will not happen quickly, certainly not in a year or two.

Senator Di Nino: A number of the witnesses have indicated that when they try to enter this field, the major banks are allowed to get away with murder in putting road blocks in the way of their success. Have you heard anything like that in your deliberations?

Mr. Gray: I did not hear the examples given, but I have talked to a number of foreign bank representatives over the years who said essentially that there is no point in coming into Canada. Quite apart from the regulatory matters, the costs of entry are overwhelming. Citiibank tried to set up a retail outlet at Yonge and Eglinton in Toronto. It was there for two and a half years and then it was gone.

Not only are the costs of entry prohibitive, but you can be assured that the branches of the big five in that locality will underprice everything until the new institution cannot make it.

I do not think many bankers would argue there was some glee when some of the smaller banks in western Canada failed. They could say, "See, it can't work."

Senator Di Nino: Are you suggesting that we should be addressing that problem in this review?

Mr. Gray: We are pro-competition, but we must be mindful of how easy it will be to set up competition to the big five.

Senator Di Nino: With regard to the provision of capital, and equity in particular, to small businesses, attempts were made a number of years ago to do just that, through labour-sponsored venture-capital corporations and other venture-capital types of entities. Is that a solution?

Ms Swift: Not for our market. In our view, labour-sponsored venture capital has been a big tax rip-off. It has been an absolute fiasco for the taxpayer and has done nothing for the so-called target markets.

Senator Di Nino: I understand that the only major company, which has well over \$1 billion, annually pays penalties for not meeting its objectives.

Le sénateur Di Nino: Vous recommandez entre autres que nous examinions les institutions de crédit. Il n'y a pas si longtemps, ces institutions ont connu de grandes difficultés, surtout en Ontario, mais cela a aussi été le cas, dans une moindre mesure, des caisses au Québec et de VanCity à Vancouver. Croyez-vous que, au sein du mouvement des institutions de crédit, on ait toutes les connaissances nécessaires pour rivaliser avec les banques?

Mme Swift: Pas encore. Le mouvement des institutions de crédit n'est pas encore assez homogène. C'est un ensemble encore un peu hétéroclite. Certains groupes ont commencé l'apprentissage et sont très actifs dans le domaine des services aux petites entreprises. D'autres ont encore tout à apprendre. Nous estimons que ces connaissances peuvent être acquises, mais cela ne se fera pas du jour au lendemain, certainement pas en un ou deux ans.

Le sénateur Di Nino: Des témoins nous ont dit que, lorsqu'ils ont voulu entrer dans ce secteur, les grandes banques avaient les coudées franches pour leur faire obstacle. Avez-vous aussi entendu cela pendant vos délibérations?

M. Gray: On ne m'a pas donné d'exemples, mais je me suis entretenu avec des représentants de banques étrangères ces dernières années qui m'ont essentiellement dit que ça ne vaut pas le coût de venir au Canada. Outre les questions de réglementation, les coûts d'entrée sont énormes. Citiibank a ouvert une succursale à l'intersection de Yonge et Eglinton à Toronto. Elle y est restée deux ans et demie, puis la succursale a fermé ses portes.

Non seulement les coûts d'entrée sont prohibitifs, mais vous pouvez être certains que les succursales des cinq grandes banques de cette localité fixeront leur prix sous la normale jusqu'à ce que la nouvelle institution disparaisse.

Je pense que bien des banquiers reconnaîtraient avoir ressenti une certaine satisfaction lorsque des petites banques de l'Ouest ont fait faillite. Ils pouvaient enfin dire: «Vous voyez bien, ça ne peut pas marcher».

Le sénateur Di Nino: Nous suggéreriez-vous de nous pencher sur cette question dans le cadre de cet examen?

M. Gray: Nous sommes pour la concurrence, mais il ne faudrait pas trop faciliter la tâche des concurrents éventuels des cinq grandes banques.

Le sénateur Di Nino: En ce qui concerne l'offre de capital, surtout de capitaux propres, aux petites entreprises, on a fait des tentatives en ce sens il y a quelques années par l'entremise de sociétés à capital de risque de travailleurs et autres entités à capital de risque. Est-ce une bonne solution?

Mme Swift: Pas pour notre marché. À nos yeux, le capital de risque de travailleurs a constitué un vol du point fiscal. Cela a été un fiasco pour les contribuables et n'a rien donné pour les marchés ciblés.

Le sénateur Di Nino: Je crois savoir que la seule grande société, dont le chiffre d'affaires est de plus de 1 milliard de dollars chaque année, doit payer des amendes parce qu'elle ne répond pas aux objectifs.

Ms Swift: Yes. Venture capital, in its usual form, is in chunks that are far too big for our market. The small-business market requires chunks of \$60,000 to \$80,000 on average. The \$5 million that is typical for venture-capital companies is way out of line.

Senator Di Nino: Is this an area we should consider in trying to solve the problems of some of your members?

Ms Swift: Again, considering the way venture capital is generally available today, I do not see it modifying itself to serve the true small-business market.

Mr. White: This is something we are pursuing. We surveyed our members on important sources of equity financing for their businesses. Only 1 per cent identified labour-sponsored venture-capital programs as a source of equity financing. High on the list was the \$500,000 capital gains exemption.

It may be interesting for this committee to consider whether there are ways to expand RRSP investment in small firms. We can invest in Bre-X or Asia, but it is very difficult to invest your RRSP in your neighbour's business.

Ms Swift: One of the Ianno recommendations was specifically meant to try to implement such a program.

Senator Di Nino: Should the credit unions and so forth be given some protection — although I hate to use that word — from the predatory competitive practices that we have seen in the past?

Ms Swift: It is a good question and a tough one to answer. We are not in the business of interventionism. Indeed, our philosophical orientation is the reverse. Some of the credit unions are doing very well in this area now, British Columbia being a good example of a province where a few, very active credit unions are in the small-business market. I should like to think that if they are doing the job properly, they will get the business.

Senator Di Nino: The MacKay report recommends that we should give new entrants a break for 10 years on the capital tax. Do you agree with that?

Ms Swift: I agree with the MacKay report generally that the financial sector is overtaxed, and it is political opportunism that has allowed that to happen.

Mr. White: If I could add something, the fear of predatory practices is why we are very nervous about the banks getting into the insurance and leasing businesses. We are concerned not only about the predatory practices but also about what they may do during good times and how they might tighten things down during bad times and destroy a network that already exists.

Senator Oliver: I wanted to ask a couple of questions about small business and banking. One of the things the MacKay task force has told us is that banking has changed a lot in the last five years, and in the next five it will likely change an awful lot more, for individuals and for small business. One of the bankers who

Mme Swift: C'est vrai. Le capital de risque, dans sa forme habituelle, est constitué de sommes beaucoup trop considérables pour notre marché. En moyenne, les petites entreprises ont besoin de montants de 60 000 à 80 000 \$. Les sociétés à capital de risque, elles, peuvent avoir besoin de 5 millions de dollars, ce qui est beaucoup trop pour nous.

Le sénateur Di Nino: Devrions-nous tenir compte de ces aspects lorsque nous tenterons de résoudre les problèmes de certains de vos membres?

Mme Swift: Encore une fois, compte tenu de la façon dont on accorde le capital de risque en général de nos jours, je vois mal comment il pourrait se transformer pour répondre aux besoins du marché des petites entreprises.

M. White: Nous examinons néanmoins la question. Nous avons sondé nos membres sur les plus importantes sources de capitaux propres pour leurs entreprises. Seulement 1 p. 100 ont donné comme sources de capitaux propres les programmes de capital de risque des travailleurs. La principale source était l'exemption pour gains en capital de 500 000 \$.

Votre comité serait peut-être intéressé à voir si on ne pourrait pas augmenter l'investissement de fonds de REER dans les petites entreprises. On peut investir dans Bre-X ou Asia, mais il est très difficile d'investir son REER dans l'entreprise du voisin.

Mme Swift: Le Groupe Ianno a formulé des recommandations précisément en vue de mettre en oeuvre un programme de ce genre.

Le sénateur Di Nino: Devrait-on tenter de protéger — j'hésite à employer ce mot — les institutions de crédit des pratiques de concurrence déloyale dont on a été témoin dans le passé?

Mme Swift: C'est une bonne question et il est difficile d'y répondre. Nous n'encourageons pas l'interventionnisme. En fait, notre philosophie va plutôt dans le sens contraire. Certaines institutions de crédit s'en tirent très bien en ce moment. La Colombie-Britannique en est un bon exemple; il y a quelques institutions de crédit très actives dans le marché de la petite entreprise. J'aimerais croire que, si elles font ce qu'elles ont à faire, elles trouveront des clients.

Le sénateur Di Nino: Le rapport MacKay recommande que les nouveaux entrants bénéficient d'une exemption de 10 ans de l'impôt sur le capital. Qu'en pensez-vous?

Mme Swift: Je suis d'accord avec le rapport MacKay pour dire qu'en général, le secteur financier est surimposé, et que c'est l'opportunisme politique qui a mené à cela.

M. White: J'ajouterais que c'est la crainte des pratiques déloyales qui nous rend nerveux à l'idée de voir les banques entrer dans le secteur de l'assurance et du crédit-bail. Nous nous inquiétons non seulement des pratiques déloyales, mais aussi de ce qu'elles feront quand les choses iront moins bien, ce qui pourrait entraîner la destruction du réseau existant.

Le sénateur Oliver: J'ai deux ou trois questions au sujet des petites entreprises et des banques. Le groupe de travail MacKay nous a dit que les services bancaires ont beaucoup changé au cours des cinq dernières années, et que les cinq prochaines années donneront lieu à bien d'autres changements autant pour les

was here told us that, 15 years ago, most individual banking was done in branches and now it is only about 15 per cent. Most of us today, for instance, do not pick up our cheques and then walk down to the branch of the bank and deposit it to pay our phone bill. Instead, they are directly deposited. With electronic commerce, there are a lot of things that can now be done by small business without a branch.

I was a little surprised, then, that you said on page 4 of your report that you disagree that alternative forms of competition are easily or quickly put in place. It seems to me that some of the new non-bank companies have come up with a very simplified form of credit scoring. You fill in the form, and if this form and the formula say you can pay the money back, they will lend you \$5,000, \$50,000, \$100,000, whatever the amount happens to be. It seems to me this can be done over a telephone or through your fax.

Are you insisting that you still need these branches for small business? What else does small business have to do to catch up to technology?

Mr. Gray: There is no doubt that technology is changing and it in turn is changing everyone's life. To cast small business as being antichange is just nonsense. There is no other sector in the whole economy that has to react to change as quickly. Technological change is coming, and it will change the way people do things, but our surveys of our own membership indicate that now about 40 per cent of our members, rising to 50 per cent, are using the Internet somehow. In terms of actually using it for business transactions on a regular basis, that number would be quite significantly less, under 10 per cent. As for the number who use it for banking purposes, we do not have an accurate percentage, but when we have talked to some of the major five, they have said it is in the single digits. We are still not there. When they say 85 per cent of transactions are made outside of the branch, that is true, but if you were then to ask them about business banking, they probably would not say 85 per cent of those transactions are made out of the branch. Business banking is quite different.

I will give you an example. During the ice storm here in Ottawa, we had members phoning us up and complaining that because they happened to have the debit card facility in their premises, they became the supplier not only of the candles and other things people needed but of cash as well. The bank closed down at the first flake of snow or drop of freezing rain. They were closed for days and these poor people in the local corner stores were not only having to hand out supplies but also cash. Ultimately, they ran out of cash themselves. They felt that this was a pressure that was undue and unfair.

They need coinage services. They need services well beyond just being able to do the transactions that I as a consumer can do through my bank.

particuliers que pour les petites entreprises. Un banquier qui est venu témoigner devant notre comité nous a dit qu'il y a 15 ans, la plupart des transactions bancaires se faisaient dans les succursales, alors que de nos jours ce n'est plus que 15 p. 100. Ainsi, la plupart d'entre nous n'allons pas prendre notre chèque pour ensuite aller à la succursale de notre banque pour le déposer ou payer notre compte de téléphone. Plutôt, nos chèques sont déposés directement dans notre compte. Avec le commerce électronique, les petites entreprises peuvent faire bien des choses sans aller à la succursale bancaire.

Voilà pourquoi je suis un peu étonné de voir, à la page 4 de votre mémoire, que vous n'estimez pas que de nouvelles formes de concurrence puissent être mises en place rapidement ou facilement. Il me semble que certaines de ces entreprises qui ne sont pas des banques ont trouvé une façon simplifiée d'attribuer des cotes de crédit. Vous remplissez un formulaire et si, avec la formule, on détermine que vous pouvez rembourser le prêt, on vous prête 5 000, 50 000 ou 100 000 \$, selon le cas. Cela pourrait se faire par téléphone ou par télécopieur.

Dites-vous que les petites entreprises ont encore besoin des succursales bancaires? Les petites entreprises n'ont-elles pas elles aussi évolué avec la technologie?

M. Gray: Il ne fait aucun doute que la technologie change et qu'à son tour, elle change la vie des gens. Mais n'allons pas jusqu'à dire que les petites entreprises sont contre le changement. Il n'y a pas un autre secteur de l'économie qui ait réagi plus rapidement au changement. La technologie évolue et modifiera nos façons de faire, mais un sondage de nos membres indique qu'environ 40 p. 100 de nos membres, et ça pourrait aller jusqu'à 50 p. 100, utilisent l'Internet. Il vrai que seulement 10 p. 100 s'en servent régulièrement pour leurs affaires. Pour ce qui est de la proportion de nos membres qui s'en servent pour les transactions bancaires, nous n'avons pas de données précises, mais après en avoir parlé avec certaines des cinq grandes banques, je crois pouvoir vous dire que c'est moins de 10 p. 100. Nous avons encore du chemin à faire. Il est vrai que 85 p. 100 des transactions ne se font plus à la succursale, mais ce n'est probablement pas le cas des transactions commerciales. Pour les opérations bancaires commerciales, la situation est différente.

Je vous donne un exemple. Pendant la tempête de verglas qui s'est abattue sur Ottawa, des membres nous ont appelés pour se plaindre du fait que, parce qu'ils offraient le service de paiement par carte de débit, ils étaient devenus les fournisseurs non seulement de bougies et d'autres choses, mais aussi d'argent comptant. Les banques ont fermé leurs portes à l'apparition du premier flocon de neige, de la première goutte de pluie verglaçante. Elles sont restées fermées pendant des jours et les pauvres propriétaires de dépanneurs ont dû tenter de répondre à la demande non seulement de fournitures, mais aussi de comptant. Au bout du compte, leurs réserves d'argent comptant se sont aussi épuisées. Ils ont jugé qu'ils avaient fait l'objet d'une pression induite et injuste.

Les petits entrepreneurs ont besoin de services de monnaie. Ils ont besoin de services qui vont bien au-delà des transactions que, moi, comme consommateur, je peux faire à la banque.

When we ask our members if they need full core-banking services to operate their business, they say, overwhelmingly, yes. We agree that times are changing, and small businesses are adapting, but they need full-service banking.

Senator Oliver: The Retail Council of Canada appeared before us and told us about the need to be able to deposit coins and rent cheques and so on. You certainly need a branch for that but my real question is the following. Since the big banks want to get rid of the heavy overhead of branches and get into other things, what things should small business be telling us, from a public policy point of view, that we should be considering to accommodate small-business needs in the future?

Mr. Gray: My answer to you is that the real world out there is not just the way the banks envision it. I could envision the real world out there for the banks in a different way. Yes, they have a distribution network out there and, yes, it is getting more costly than they would like, but maybe if they worried about the entire relationship with all of their small-business clients that seem to be so difficult and costly to service, and not just about that business account, then some of those local branches might be a lot more viable than they are currently. Instead of focusing on that opportunity, they look only at the cost and do not tend to care much about the opportunity.

Senator Oliver: Thank you.

The Chairman: Thank you all for coming.

The committee adjourned.

Lorsque nous demandons à nos membres s'ils ont besoin de toute la gamme des services offerts par les banques aux entreprises, ils répondent dans l'affirmative en très grande majorité. Oui, les temps changent, et les petites entreprises s'adaptent, mais elles ont besoin de banques qui leur offrent tous les services.

Le sénateur Oliver: Les représentants du Conseil canadien du commerce de détail qui sont venus témoigner nous ont dit qu'il leur fallait pouvoir déposer des pièces de monnaie, des chèques de loyer, et cetera. Il est vrai qu'il faut une succursale pour tout cela, mais voici où je veux en venir: étant donné que les grandes banques veulent réduire le nombre de succursales, aux frais fixes considérables, et entrer dans d'autres secteurs, de quels facteurs devrions-nous tenir compte, du point de vue de la politique gouvernementale, pour nous assurer qu'elles sauront néanmoins répondre aux besoins des petites entreprises à l'avenir?

M. Gray: Le vrai monde ne fonctionne pas seulement comme les banques l'envisagent. En effet, je pourrais expliquer aux banques comment fonctionne le vrai monde. Oui, c'est vrai qu'elles ont un réseau de distribution, et oui, ce réseau leur coûte plus cher qu'elles le voudraient, mais peut-être que si elles s'inquiétaient de leur relation de travail avec tous leurs clients de la PME, des relations qui semblent si difficiles et si coûteuses, plutôt que de penser seulement aux comptes d'affaires, certaines succursales locales pourraient être beaucoup plus rentables qu'elles ne le sont maintenant. Elles ne se concentrent pas sur cette occasion. Non, elles ne pensent qu'aux coûts et elles font fi de l'occasion qui leur est présentée.

Le sénateur Oliver: Merci.

Le président: Merci d'être venu.

La séance est levée.

OTTAWA, Thursday, November 5, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 1:00 p.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: We have with us Ms Laurie Rektor, Executive Director, the National Anti-Poverty Organization. Ms Rektor has distributed a statement from that organization, and I have asked her to summarize it, particularly with respect to NAPO's attitude to recommendation 90 on page 215 of the task force report.

Recommendation 90 talks about access to financial services, and in particular, about bank accounts for low-income Canadians, and we would value the views of NAPO on that issue.

OTTAWA, le jeudi 5 novembre 1998

Le comité sénatorial des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 13 heures pour examiner l'état actuel du régime financier au Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Nous recevons Mme Laurie Rektor, directrice exécutive de l'Organisation nationale anti-pauvreté (ONAP). Mme Rektor a déposé un exposé préparé par son organisation, et je lui ai demandé de le résumer, particulièrement en ce qui a trait à l'attitude de l'ONAP relativement à la recommandation 90 qui apparaît à la page 210 du rapport du groupe de travail.

La recommandation 90 concerne l'accès aux services financiers, en particulier l'ouverture de comptes bancaires par les Canadiens à faible revenu, et nous aimerions connaître l'opinion de l'ONAP sur la question.

Ms Rektor, this is your first appearance before this committee, but we have had very interesting dialogues with your predecessors. Please proceed.

Ms Laurie Rektor, Executive Director, National Anti-Poverty Organization: I am very happy to be here.

Many of you are familiar with NAPO and what we do, but I will give you a little background. We have been around since 1971. We are a non-partisan, non-profit organization and our mandate is to work toward the eradication of poverty in Canada. Obviously, since we have been around since 1971 we have not quite achieved our goals yet.

The main, unique feature of NAPO is that our board of directors — and there are 21 directors — is composed entirely of people who are either currently living in poverty or have significant life experience of living in poverty. They inform the staff and give the organization direction. They ensure that we are in a position to provide input into issues of social policy that affect low-income Canadians in such a way that those opinions are respected and valued.

The main issue, from the perspective of low-income Canadians, is access to banking services, and the secondary issue is the responsibility of financial institutions to the community and the stakeholders involved.

I will first talk about access. When I talk to people, including my brother here from Prince Rupert, about access to basic banking services, at first they are puzzled about why that is an issue. That is fairly representative of the attitude and the lack of knowledge of the average Canadian who is not on a low income. They have no difficulty dealing with banks, opening bank accounts, getting credit, and having a bank machine card, and so they have great difficulty conceiving of having difficulty in accessing those types of services. Access to banking services for low-income people is an extremely important issue precisely because there is a lack of understanding even of the types of barriers that they face.

The task force report did quite well in bringing those concerns to the surface, and increasing public awareness of some of the issues that low-income people face when dealing with financial institutions.

We know from the task force report that about 8 per cent of people who live in families with an annual income of less than \$25,000 do not even have a bank account, and we know that there are other areas of difficulty in accessing bank services. There is difficulty in cashing cheques without having a hold put on them. There is also the attitude and the tone with which people of low income are treated by banking institutions.

A National Council of Welfare report that came out this summer, just prior to the task force report, described how a social service worker in Vancouver followed a front-line worker around for a day. They accompanied a woman on social assistance with two young children as she picked up her welfare cheque and took

Madame Rektor, c'est la première fois que vous comparaissez devant le comité, mais nous avons eu des discussions très intéressantes avec vos prédécesseurs. Veuillez procéder.

Mme Laurie Rektor, directrice exécutive, Organisation nationale anti-pauvreté: Je suis très heureuse d'être ici.

Bon nombre d'entre vous connaissez bien l'ONAP et ce que nous faisons. Nous existons depuis 1971. Nous sommes une organisation non partisane à but non lucratif et notre mandat consiste à travailler à l'éradication de la pauvreté au Canada. Évidemment, comme nous existons depuis 1971, nous n'avons pas encore atteint nos objectifs.

La caractéristique qui distingue l'ONAP est que son conseil d'administration — et il y a 21 directeurs — est composé entièrement de gens qui vivent actuellement dans la pauvreté ou ont déjà vécu dans la pauvreté. Les membres informent le personnel et donnent les orientations à l'organisation. Ils s'assurent que nous sommes en mesure de fournir des données sur les questions liées à la politique sociale qui touche les Canadiens à faible revenu afin que ces opinions soient respectées, prises en compte et évaluées.

Le principal problème, du point de vue des Canadiens à faible revenu, est l'accès aux services bancaires, et le deuxième problème concerne la responsabilité des institutions financières envers la collectivité et les intervenants concernés.

Je parlerai d'abord de l'accès. Lorsque je parle à des gens, y compris à mon frère, ici à Prince Rupert, de l'accès aux services bancaires de base, au début, ils sont perplexes quant à ce qui constitue un problème. Ceci est assez représentatif de l'attitude et du manque de connaissances des Canadiens moyens qui ne sont pas dans la catégorie des gens à faible revenu. Ils ne rencontrent pas de difficultés à faire affaire dans une banque, à ouvrir un compte, à obtenir du crédit et à avoir une carte de guichet automatique, et ils ont donc beaucoup de difficulté à concevoir qu'on puisse avoir de la difficulté à accéder à ce genre de services. L'accès aux services bancaires pour les personnes à faible revenu est un problème extrêmement important, précisément parce qu'il y a un manque de compréhension à l'égard même des obstacles auxquels ces personnes font face.

Le groupe de travail a fait du bon travail en soulevant ces préoccupations et en conscientisant davantage le public relativement à certains des problèmes qu'affrontent les personnes à faible revenu lorsqu'elles font affaire avec les banques.

Le rapport du groupe de travail nous apprend qu'environ 8 p. 100 des gens qui vivent dans des familles dont le revenu annuel est inférieur à 25 000 \$ n'ont même pas de compte bancaire, et nous savons qu'il y a d'autres secteurs qui posent des difficultés relativement à l'accès aux services bancaires. Il est parfois difficile d'encaisser des chèques sans qu'on en retienne une partie. Il y a aussi l'attitude et le ton du personnel des institutions bancaires envers les personnes à faible revenu.

Un rapport du Conseil national du bien-être qui a été publié l'été dernier, juste avant celui du groupe de travail, décrivait comment un travailleur social de Vancouver avait suivi un travailleur de première ligne pendant une journée. Ils ont accompagné une femme prestataire d'aide sociale, mère de deux

it to the bank to try to cash it. The first bank that she went to would not even let her in the door. There was a security guard at the door who said the bank was not cashing government cheques that day. The second bank also had a security guard on the door, and he said, "Yes, we're cashing them. We are letting you in one at a time, and you will stand in line outside the bank in the rain until it is your turn." She stood in line for about an hour before she was able to cash her cheque.

The person who recounted this in the National Council of Welfare report was shocked at this treatment, but the woman herself, having experienced this type of thing before, was not that upset because she was used to it. It was not such a bad day; she was able to get her cheque cashed without too much difficulty. However, her reaction does not mean that it is okay that she was treated in that way, and that is why we are concerned with access.

The task force also talks about several "mystery shopping" studies or other things that have been done to see how well the agreement that was made in 1997 to make access easier for low-income Canadians has been implemented. There have been different percentages of success in the two things that those mystery shopping tours tried to measure: Could a low-income person open a bank account, and could an apparently low-income person cash a government cheque in full without having a bank account at the institution in question.

The task force had only a 43 per cent success rate when they did their own mystery shop. A Montreal study in 1996 came up with a 35 per cent success rate. The Canadian Bankers' Association did their own study this summer and came up with a 59 per cent success rate on being able to open a bank account. I looked at that survey in some detail, because NAPO had provided some input on it. A number of attempts that people made to open a bank account were discounted by the survey, specifically, people who were told they could not open an account because they did not live in the neighbourhood. If you add those attempts back in and count them as failures, then the success rate for opening an account was only about 44 per cent.

Given that it has been almost two years since this agreement was made between financial institutions and the federal government, I would echo the sentiments in the task force report to the effect that we have not achieved a significant level of success in dealing with this problem.

The report quite correctly notes that it is not a problem with the agreement, but with underlying attitudes and beliefs about poor people on the part of people who work in banks, and indeed people who work anywhere in society. There is systemic discrimination, stereotyping, and attitudes about who needs to be treated well and who can be treated less well.

This afternoon I walked to this building from the NAPO office, because we are located on Dalhousie and I thought a little walk to clear my head would be good. I did not bring my wallet or my keys. When I checked in downstairs, a man asked if I had any

enfants, dans ses démarches pour encaisser son chèque d'aide sociale à la banque. À la première banque où elle est allée, on ne voulait même pas la laisser entrer. Il y avait un agent de sécurité à la porte qui disait que la banque n'encaissait pas de chèques du gouvernement ce jour-là. Il y avait aussi un agent de sécurité à la deuxième banque, et il a dit: «Oui, nous les encaissons. Nous vous laissons entrer un à la fois, et vous allez attendre dehors sous la pluie jusqu'à ce que ce soit votre tour». Elle a attendu pendant environ une heure avant de pouvoir encaisser son chèque.

La personne qui a raconté cela dans le rapport du Conseil national du bien-être était choquée par ce traitement, mais la femme elle-même, qui avait déjà vécu ce genre de situation, n'était pas vraiment vexée, car elle en avait l'habitude. Ce n'était pas un si mauvais jour après tout; elle avait réussi à encaisser son chèque sans trop de difficulté. Toutefois, sa réaction ne signifie pas que cette situation est acceptable, et c'est pourquoi nous sommes préoccupés par la question de l'accès.

Le groupe de travail parle également de certaines études effectuées par des clients mystère ou par d'autres moyens visant à vérifier elle-même, qui avait déjà vécu ce genre de situation, n'était pas vraiment vexée, car elle en avait l'habitude. Ce n'était pas un si mauvais jour après tout; elle avait réussi à encaisser son chèque sans trop de difficulté. Toutefois, sa réaction ne signifie pas que cette situation est acceptable, et c'est pourquoi nous sommes préoccupés par la question de l'accès.

Le groupe de travail parle également de certaines études effectuées par des clients mystère ou par d'autres moyens visant à vérifier elle-même, qui avait déjà vécu ce genre de situation, n'était pas vraiment vexée, car elle en avait l'habitude. Ce n'était pas un si mauvais jour après tout; elle avait réussi à encaisser son chèque sans trop de difficulté. Toutefois, sa réaction ne signifie pas que cette situation est acceptable, et c'est pourquoi nous sommes préoccupés par la question de l'accès.

Le taux de succès obtenu lors des enquêtes mystère menées par le groupe de travail est de 43 p. 100. Lors d'une étude réalisée à Montréal en 1996, le taux de succès a atteint 35 p. 100. L'Association des banquiers canadiens a elle aussi mené une étude cet été et elle est arrivée au résultat de 59 p. 100 de succès sur la capacité d'ouvrir un compte bancaire. J'ai bien examiné l'enquête, parce que l'ONAP avait fourni certaines données sur le sujet. L'étude n'a pas tenu compte d'un certain nombre de tentatives d'ouverture de compte, précisément lorsqu'on répondait à des personnes qu'elles ne pouvaient ouvrir un compte parce qu'elles n'habitaient pas dans les environs. Si vous considérez ces tentatives comme des échecs et que vous les ajoutez, le taux de succès est alors de 44 p. 100.

Considérant que l'entente entre le gouvernement et les institutions financières est en vigueur depuis près de deux ans, je fais écho aux sentiments décrits dans le rapport du groupe de travail à l'effet que le taux de succès n'est pas très significatif en regard de ce problème.

Le rapport indique de façon assez juste que le problème n'a pas trait à l'entente, mais aux attitudes et aux préjugés envers les personnes pauvres de la part des employés des banques et, en fait, des gens, peu importe où ils travaillent dans la société. On dénote un phénomène de discrimination, des stéréotypes et des attitudes systémiques concernant qui doit être bien traité et qui peut être traité moins bien.

Cet après-midi, j'ai marché du bureau de l'ONAP jusqu'ici, parce que notre bureau est situé sur Dalhousie et que j'ai pensé qu'une petite promenade serait bonne pour m'éclaircir les idées. Je n'ai apporté ni mon porte-documents ni mes clés. Lorsque je

identification. Because I was wearing a fairly nice coat and had a file folder with some papers in it — and I do not want to get anyone in trouble downstairs — he let me in without any identification.

Senator Kenny: An honest face, Mr. Chairman.

Ms Rektor: At the present time, all 21 of the board members of NAPO are living in poverty. Some of them do not have bank accounts; some of them do not have telephones. If one of those board members had come here to speak with you this afternoon, she or he may not have been allowed into this building this afternoon without identification. That is the type of systemic discrimination that we are talking about.

NAPO is cognizant of and appreciative of the work that the Senate has done already in passing Bill S-11, the bill to amend the Canadian Human Rights Act to include discrimination on the basis of social condition, which is tied in with the issue of access to banking services. The passing of that amendment would go a long way toward enabling us, and low-income Canadians, to deal with the issues of access, since there would be a public and a federal government recognition that this type of discrimination exists.

Banking and other services offered by federally regulated institutions are so important because most poor people walk outside of mainstream society. People who are not poor, whose neighbours are not poor, whose family members are not poor, really do not know the day-to-day reality of people living in poverty. Including social condition in the Canadian Human Rights Act will say to the general Canadian public that we acknowledge this is a problem, and we acknowledge that poor people need to have access to the same services that the rest of Canadians enjoy without question.

There are a number of other recommendations on access in the report that you have in front of you, but the underlying theme to problems of access is social condition.

A second concern from the perspective of low-income Canadians is accountability of financial institutions to their stakeholders. Stakeholders certainly include shareholders, but also include bank customers, the community at large and bank employees. Stakeholders, low-income customers and bank employees are most affected by the closure of bank branches in low-income neighbourhoods.

From the work that we do at the National Anti-Poverty Organization, we know that there are several things that can lead to people becoming poor, not the least of which is losing their job. When banks, which are very large employers, close branches or institute massive layoffs, they contribute to the number of people that may eventually end up in poverty through loss of employment. Because branch closures tend to occur in low-income or rural neighbourhoods, there is no ready access to

me suis enregistrée en bas, un homme m'a demandé mon identité. Parce que je portais un assez beau manteau et que j'avais un dossier contenant des papiers — et je ne veux pas causer de problème aux gens qui travaillent en bas — on m'a laissée entrer sans identification.

Le sénateur Kenny: Un visage honnête, monsieur le président.

Mme Rektor: Au moment où l'on se parle, les 21 membres du conseil d'administration de l'ONAP vivent dans la pauvreté. Certain d'entre eux n'ont pas de compte bancaire; certains n'ont pas le téléphone. Si l'un ou l'autre des membres du conseil était venu ici pour vous parler cet après-midi, il ou elle n'aurait peut-être pas eu la possibilité d'entrer dans l'immeuble sans identification. C'est de ce genre de discrimination systémique dont nous parlons.

L'ONAP reconnaît et apprécie le travail qu'a fait le Sénat en faisant adopter le projet de loi S-11, projet de loi visant à modifier la Loi canadienne sur les droits de la personne en vue d'y inclure la discrimination fondée sur la condition sociale, qui est liée à la question de l'accès aux services bancaires. L'adoption de cette modification nous aidera beaucoup, ainsi que les Canadiens à faible revenu, parce qu'il y a dorénavant une reconnaissance publique et gouvernementale de ce type de discrimination.

Les services bancaires et les autres services offerts par les institutions réglementées par le gouvernement fédéral sont d'une grande importance parce que les personnes pauvres fonctionnent en marge de la société dominante. Les gens qui ne sont pas pauvres, dont les voisins ne sont pas pauvres, dont les familles ne sont pas pauvres, ne savent vraiment pas ce qu'est le quotidien des personnes qui vivent dans la pauvreté. Le fait d'inclure la condition sociale dans la Loi canadienne sur les droits de la personne dit au public en général que l'on reconnaît qu'il s'agit d'un problème, et qu'on reconnaît que les personnes pauvres doivent avoir accès aux mêmes services que les autres Canadiens.

Il y a dans le rapport que vous avez devant vous un nombre d'autres recommandations concernant l'accès, mais le thème sous-jacent aux problèmes d'accès est la condition sociale.

Une deuxième préoccupation des Canadiens à faible revenu a trait à la reddition de comptes à leurs partenaires par les institutions financières. Leurs partenaires incluent certainement leurs actionnaires, mais ils incluent aussi leurs clients, la collectivité dans son ensemble et les employés de la banque. Les partenaires, les clients à faible revenu et les employés des banques sont davantage touchés par la fermeture de succursales bancaires dans des milieux à faible revenu.

En raison du travail que nous effectuons à l'Organisation nationale anti-pauvreté, nous savons que plusieurs facteurs peuvent mener à la pauvreté, un de ceux-ci étant, et non le moindre, celui de la perte de son emploi. Lorsque les banques, qui sont de très gros employeurs, ferment des succursales ou effectuent des mises à pied massives, elles contribuent à l'accroissement du nombre de personnes qui risquent de devenir pauvres, parce qu'elles ont perdu leur emploi. Parce que les

immediate other employment in the neighbourhood for the employees.

The closing of bank branches in low-income neighbourhoods contributes to their disintegration, since when there is no local financial institution, it creates difficulties for businesses. When people have to leave their own neighbourhoods to access cash, they will likely spend it on the way home rather than in their neighbourhoods.

We have a growing number of communities in Canada that are essentially dying because of withdrawal of basic business services such as banking. A report by Human Resources Development Canada calls them "distressed communities," where there are high percentages of young people not in school, of unemployment, and of families receiving a good portion of their income from government transfers. When an institution such as a bank withdraws from a neighbourhood, that contributes to the disintegration.

The task force report did a good job of acknowledging that banks are unique in our society. They are not retail operations, and yet they are not public, government institutions. They are somewhere in between because of their special status and legislative protection, the charter that enables them to operate, and they have a higher level of accountability to the community.

The task force report acknowledges that part of this responsibility is to give back to the community, and to do so in ways that are profitable, but that profitability should not be the only deciding factor. NAPO's recommendations are listed on the last page of its report, where it states that the task force does not go far enough in acknowledging the difficulties surrounding branch closures. For instance, recommending four months notice of branch closures does not address the concerns and issues that arise when a community loses its only financial institution.

We were pleased with much of the task force report, but we were a little less pleased when we came to the recommendations. Given the research and input that the task force had access to, we felt that it did not go far enough in some of the recommendations addressing the needs of low-income Canadians and focusing on the two issues that we are interested in: access and accountability to the larger community.

The Chairman: I want to ask you about a recommendation in the report that you did not comment on, that Canada adopt the same policy in effect in the United States, where all government cheques to individuals are paid by direct deposit. That came into effect in the U.S. this year.

This idea was first kicked around in Canada probably a decade ago. We had discussions then with your predecessor, who pointed out its impracticality, since a significant number of people

fermetures de succursales tendent à survenir dans les quartiers à faible revenu ou dans les secteurs ruraux, il n'y a pas de possibilité d'emploi immédiat pour les employés dans ces milieux.

La fermeture de succursales bancaires dans les milieux à faible revenu contribue à la désintégration, car lorsqu'il n'y a pas d'institution financière locale, des difficultés surgissent pour les entreprises. Lorsque les gens doivent se rendre dans un autre quartier pour avoir accès à des espèces, ils sont susceptibles de dépenser cet argent sur le chemin du retour plutôt que dans leur quartier.

Il existe au Canada un nombre croissant de collectivités qui à toute fin pratique se meurent en raison du retrait des services de base comme les services bancaires. Dans un rapport préparé par Développement des ressources humaines Canada, on parle de «collectivités en difficulté», lorsqu'il y a un pourcentage élevé de jeunes gens qui ne fréquentent pas l'école, de sans-emploi et de familles dont une grande partie des revenus provient de transferts gouvernementaux. Lorsqu'une institution comme une banque se retire d'une collectivité, elle contribue à la désintégration.

Le groupe de travail a fait du bon travail en reconnaissant que les banques sont uniques dans notre société. Ce ne sont pas des commerces de vente au détail et ce ne sont pas non plus des institutions publiques, gouvernementales. Elles se situent quelque part entre les deux en raison de leur statut spécial et de la protection que leur accorde la législation, la charte qui leur permet de fonctionner, et elles ont un degré plus grand de responsabilité envers la collectivité.

Le rapport du groupe de travail reconnaît qu'une partie de cette responsabilité consiste à redonner à la collectivité, et de le faire en utilisant des moyens rentables, mais cette rentabilité ne doit pas être le seul facteur décisif. Dans ses recommandations, qui se trouvent à la fin du rapport, l'ONAP affirme que le groupe de travail ne va pas assez loin dans la reconnaissance des difficultés qui entourent la fermeture de succursales. Ainsi, le fait de recommander quatre mois d'avis avant de fermer une succursale ne règle pas les problèmes qui surviennent lorsqu'une collectivité perd sa seule institution financière.

Nous apprécions une grande partie du rapport du groupe de travail, mais nous sommes un peu moins heureux lorsque nous arrivons aux recommandations. Considérant les recherches et les données auxquelles le groupe de travail a accès, nous avons l'impression qu'il ne va pas assez loin dans certaines de ses recommandations concernant les besoins des personnes à faible revenu et les deux questions qui nous préoccupent, à savoir l'accès et la responsabilité envers la collectivité dans son ensemble.

Le président: J'aimerais vous poser une question à propos d'une recommandation du rapport dont vous n'avez pas parlé, à savoir que le Canada adopte la même politique que les États-Unis, où tous les chèques gouvernementaux faits à des personnes sont versés par virement automatique. Cette mesure entrera en vigueur aux États-Unis cette année.

Cette idée a déjà fait l'objet de discussions au Canada il y a une dizaine d'années probablement. Nous avons parlé avec votre prédécesseur, qui a fait ressortir son manque de réalisme,

receiving social assistance cheques did not have bank accounts. You have to deal with the account problem before you can deal with the direct deposit problem.

I inferred from the MacKay report, and some of the background material, that it favoured using direct deposit as a means of forcing people to open accounts. Rather than have people open an account and then arrange direct deposit, the report was trying to go in the opposite direction.

Historically, that has been a non-starter from the point of view of organizations such as yours, but things are changing elsewhere in the world. What are your views?

Ms Rektor: One of our recommendations is that people should have a right to open a bank account, and we would have liked to see the task force report address that concern.

I personally do not like direct deposit, and because I am not a low-income person facing difficulties in dealing with financial institutions, I am not forced to use it. For a lot of the individuals that we deal with, to make it mandatory would be a problem, although having it as an option would be useful for those who prefer it. Poor people are like everyone else; they have their preferences.

The Chairman: You state in your brief that having a bank account should be a right, and I understand that, but many people have rights that they do not exercise. It is one thing to say that people should have that right, but do you agree that people should not be forced to open an account?

Ms Rektor: That is correct.

The Chairman: That is a matter of choice?

Ms Rektor: Yes.

Senator Stewart: The witness referred to various surveys of access to bank services, and I assume, subject to correction, that these were made on a national basis.

Are there variations from one province to another or from one region of the country to another, and what is the situation where there are active credit unions?

Ms Rektor: The only national survey that I know of was done this summer by the Canadian Bankers' Association, partly because they had the necessary resources. On my reading of that survey, there were no regional differences. They conducted the mystery shop in low-income neighbourhoods across Canada, so there is consistency on that issue.

There are differences with credit unions. The 1996 study in Montreal had a second component in which they looked at access to banking for someone presenting as a low-income person at credit unions. I do not recall the exact numbers, but people were more successful in opening an account and cashing a cheque without having a hold put on it.

puisque un nombre important de personnes recevant des chèques d'aide sociale ne sont pas titulaires d'un compte en banque. Il faut d'abord régler la question du compte avant de traiter de la question du virement automatique.

Je déduis du rapport MacKay, et de certains des documents connexes, que celui-ci est favorable à l'utilisation du virement automatique comme moyen de forcer les gens à ouvrir des comptes. Plutôt que d'aider les gens à ouvrir un compte, puis de mettre en place le virement automatique, le rapport essaie d'aller dans la direction opposée.

Historiquement, il s'agissait d'une entreprise vouée à l'échec du point de vue des organisations comme la vôtre, mais les choses changent partout dans le monde. Quel est votre point de vue?

Mme Rektor: L'une de nos recommandations est que les gens devraient avoir le droit d'ouvrir un compte bancaire, et nous aurions aimé que le rapport du groupe de travail règle cette préoccupation.

Personnellement, je n'aime pas le virement automatique, et parce que je ne suis pas une personne pauvre qui fait face à des difficultés pour transiger avec des institutions financières, je ne suis pas obligée de l'utiliser. Pour un grand nombre des personnes avec qui nous faisons affaire, rendre cette disposition obligatoire serait un problème, alors que de rendre ce service facultatif pourrait être utile pour ceux qui préfèrent cela. Les personnes pauvres sont comme les autres; elles ont leurs préférences.

Le président: Vous affirmez dans votre exposé que d'être titulaire d'un compte bancaire devrait être un droit, et je comprends cela, mais bien des gens ont des droits qu'ils n'exercent pas. C'est une chose de dire que les gens devraient avoir des droits, mais êtes-vous d'accord pour dire que les personnes ne devraient pas être obligées d'ouvrir un compte?

Mme Rektor: Je suis d'accord.

Le président: C'est une question de choix?

Mme Rektor: Oui.

Le sénateur Stewart: Le témoin a fait référence à différentes études sur l'accès aux services bancaires, et je présume, à moins que l'on me corrige, qu'elles ont été menées à l'échelle nationale.

Y a-t-il des variantes d'une province à l'autre ou d'une région du pays à l'autre, et quelle est la situation là où il existe des coopératives de crédit actives?

Mme Rektor: La seule étude nationale que je connaisse a été menée l'été dernier par l'Association des banquiers canadiens, en partie parce qu'elle dispose des ressources nécessaires. De la façon dont j'interprète l'étude, il n'y a pas de différence entre les régions. Je ne me souviens pas des chiffres exacts, mais les gens réussissent plus facilement à ouvrir un compte et à encaisser un chèque sans que l'on ne fasse de retenue sur celui-ci.

Il y a des différences avec les coopératives de crédit. L'étude réalisée à Montréal en 1996 comportait un deuxième volet qui examinait l'accès aux services bancaires pour les personnes à faible revenu dans les coopératives de crédit. Je ne me souviens pas des chiffres exacts, mais le taux de succès pour ouvrir un compte et encaisser un chèque sans que l'on en conserve une partie est plus élevé.

Senator Stewart: I am interested in your statement about the special public responsibility of banks, where you seem to be saying that they are not like other major business corporations. Yet the banks appear to want to get into automobile leasing and so on. Does the fact that they have a special status, and therefore a special responsibility, mean that they should not be eligible to get into what I will call "non-traditional" banking operations?

Ms Rektor: NAPO has not considered that question from the perspective of low-income Canadians, and at this point, we have no special concerns.

Senator Oliver: One section of your report states that branches are needed in low-income neighbourhoods. As this committee has travelled across Canada, we have repeatedly heard that the whole financial system is changing, at least in part because of technology, which has decreased the reliance on bank branches.

Earlier, you spoke about direct deposits. When your employer pays you, instead of walking down the street to the bank and depositing your cheque, it is deposited electronically. Also, many of our basic bills, such as telephone bills, power bills and so on, can be paid electronically.

Several witnesses told us that some of their banking operations are no longer done in a bank, but in a grocery store like Loblaws, or Canadian Tire. Today the ING Bank has a relationship with Canadian Tire, and people will be able to do banking there. Is that the kind of banking that you envisage when you say that branches are needed in low-income neighbourhoods? In other words, if low-income people could go into the Canadian Tire store to do their banking, would that solve the problem?

Senator Hervieux-Payette: It is not just because it is at Canadian Tire, but that there is no cost for the transaction, and so in terms of access, it is difficult to do better. However, there are not thousands of Canadian Tires throughout the country.

Ms Rektor: Certainly the banking structure is changing, but many low-income communities are rural, where access to anything, including a Canadian Tire store, is a challenge.

Most people are doing more of their banking electronically, but there is still an element of comfort and importance in that personal contact when meeting with your bank manager, and having him know you and your family. A bank can provide that in a more effective way than a Canadian Tire store, where it is one more thing that they are selling.

A woman wrote to us this summer stating that she was very concerned about her personal access to banking services. She was a single mother who had achieved a university degree, and I do not know where she obtained the necessary financing, but the costs had depleted her financial resources. She had had a fairly long-standing banking relationship with one financial institution.

Le sénateur Stewart: Je suis intéressé par votre affirmation concernant la responsabilité publique spéciale des banques, lorsque vous dites qu'elles ne se comparent pas aux autres grandes sociétés commerciales. Bien sûr les banques veulent apparemment se lancer dans le crédit-bail automobile et ainsi de suite. Est-ce que le fait qu'elles jouissent d'un statut spécial, et conséquemment d'une responsabilité spéciale, signifie qu'elles ne devraient pas pouvoir offrir ce que j'appelle des opérations bancaires non traditionnelles?

Mme Rektor: L'ONAP n'a pas considéré cette question dans la perspective des Canadiens à faible revenu et, à ce moment-ci, nous n'avons pas de préoccupations particulières à ce sujet.

Le sénateur Oliver: Vous affirmez dans une section de votre rapport que les succursales sont nécessaires dans les milieux à faible revenu. Notre comité ayant voyagé dans tout le Canada, nous avons entendu de façon incessante que le régime financier dans son ensemble est en mutation, en partie à cause de la technologie, qui a diminué la dépendance envers les succursales.

Précédemment, vous avez parlé du virement automatique. Lorsque votre employeur vous paie, au lieu de marcher jusqu'à la banque et déposer votre chèque, il est déposé de façon électronique. De la même manière certaines de nos factures, celle du téléphone, de l'électricité et d'autres, peuvent être payées de façon électronique.

Plusieurs témoins nous ont dit que certaines de leurs opérations bancaires ne sont plus effectuées dans une banque, mais dans une épicerie, comme Loblaws, ou au Canadian Tire. Aujourd'hui, l'ING Bank a des relations avec Canadian Tire, et les gens peuvent y effectuer leurs opérations bancaires. Est-ce ce genre de services bancaires que vous envisagez lorsque vous dites que des succursales sont nécessaires dans les milieux à faible revenu? En d'autres mots, si les personnes à faible revenu peuvent aller au Canadian Tire pour effectuer leurs opérations bancaires, est-ce que cela résout le problème?

Le sénateur Hervieux-Payette: Ce n'est pas seulement parce que c'est Canadian Tire, mais il n'y a pas de frais pour les transactions, et en termes d'accès, il est difficile de faire mieux. Cependant, il n'y a pas des milliers de Canadian Tire d'un bout à l'autre du pays.

Mme Rektor: Assurément, la structure bancaire est en train de changer, mais dans bon nombre de cas, les milieux à faible revenu sont des milieux ruraux, où l'accès à quoi que ce soit, y compris le magasin Canadian Tire, pose un défi.

La plupart des gens font maintenant leurs opérations bancaires de façon électronique, mais il reste un élément de confort et de l'importance du contact personnel lorsque vous rencontrez votre gérant de banque, et qu'il vous connaît ainsi que votre famille. Une banque peut offrir ces services plus efficacement qu'un Canadian Tire, pour qui il s'agit d'un article de plus à vendre.

Une femme nous a écrit cet été nous disant qu'elle était très inquiète concernant son accès personnel aux services bancaires. C'était une mère seule qui détenait un diplôme universitaire, et je ne sais pas où elle avait obtenu le financement nécessaire, mais ces frais avaient épuisé ses ressources financières. Elle faisait affaire depuis longtemps avec une institution financière. On lui

She was offered a full-time, permanent job in a community approximately 300 kilometres from her home. She was out of money and needed to rent a car to get to work on Monday morning and get herself out of financial difficulty and into a secure situation.

She went to the bank that she had dealt with for years, and where she had had a loan that she had managed to pay back while she was a full-time student. She was hoping to cash a cheque from a personal friend, but because she had no money in her account, she was unable to do so.

Ideally, if we make the kind of changes that NAPO is advocating, that bank would not treat her that way because they would know her and her history. They would have been able to say: "We remember when you struggled to pay back that loan. You have been a good customer. Congratulations on your job, and this is what we are going to do to help you to be able to start work on Monday." I think she would be less likely to be successful in that situation at a Loblaws or somewhere similar, and so there is still a need for a full-service bank in low-income communities.

Senator Oliver: A grocery store chain in England has similar arrangements, where people do not just make deposits and withdrawals, but can arrange basic residential mortgages and capital loans. You do not think that that would be useful?

Ms Rektor: It would depend on whether or not there was the opportunity to build up the kind of rapport and understanding that I spoke of.

Service charges are another issue. There is a bank with seven branches in low-income neighbourhoods in Ottawa called Money Mart that charges people an exorbitant amount. Your example is not ideal, but it is an alternative that would provide people with banking services at a reasonable cost.

Senator Oliver: Senator Stewart asked a question about credit unions. When your clientele go to them, do they feel more at ease there than at one of the Big Six banks?

Ms Rektor: The people we represent come from a broad range of circumstances, so yes and no, depending on who the person is. In general, credit unions treat low-income people better than banks do, but the requirement to buy shares can be prohibitive for people who are financially strapped.

The Chairman: That requirement has disappeared from most credit unions, and within the last couple of years, most have opened themselves to the community and anybody can open an account.

avait offert un emploi à temps plein dans une ville située à près de 300 kilomètres de son domicile. Elle n'avait plus d'argent et avait besoin de louer une auto pour se rendre au travail le lundi matin et se sortir des ses difficultés financières pour atteindre une situation stable.

Elle était allée à la banque où elle faisait affaire depuis des années et où elle détenait un prêt qu'elle avait remboursé pendant qu'elle était étudiante à temps plein. Elle espérait pouvoir encaisser un chèque provenant d'un ami personnel, mais parce qu'elle n'avait pas d'argent dans son compte, elle n'avait pas pu le faire.

Idealement, si nous effectuons le genre de changements que réclame l'ONAP, cette banque ne la traiterait pas ainsi parce qu'elle connaîtrait son histoire. La banque serait en mesure de dire: «Nous nous rappelons la période où vous vous êtes débattue pour rembourser votre prêt. Vous avez été une bonne cliente. Félicitations pour votre emploi, et nous allons vous aider pour vous permettre de commencer à travailler lundi». Je pense que dans un cas comme celui-ci, les chances de succès sont susceptibles d'être moins bonnes auprès de Loblaws ou n'importe où ailleurs; c'est pourquoi il est toujours nécessaire d'avoir une banque offrant toute la gamme des services dans les milieux à faible revenu.

Le sénateur Oliver: En Angleterre, une chaîne alimentaire offre des arrangements similaires, où les gens ne font pas que des dépôts et des retraits, mais peuvent conclure un emprunt hypothécaire de base ou un emprunt pour immobilisations. Vous ne pensez pas que cela pourrait être utile?

Mme Rektor: Cela dépendrait de la possibilité d'établir ou non le genre de rapport et le degré de compréhension dont j'ai parlé.

Les frais de service constituent un autre problème. À Ottawa, une banque du nom de Money Mart possède sept succursales dans des milieux à faible revenu; cette banque demande aux gens des frais de service exorbitants. Votre exemple n'est pas idéal, mais il s'agit d'une façon d'offrir des services bancaires aux gens à un coût raisonnable.

Le sénateur Oliver: Le sénateur Stewart a posé une question concernant les coopératives de crédit. Lorsque votre clientèle utilise leurs services, se sent-elle plus à l'aise que dans l'une des six grandes banques?

Mme Rektor: Les gens que nous représentons sont issus d'un large éventail de situations, donc oui et non, cela dépend de la personne. En général, les coopératives de crédit traitent mieux les personnes à faible revenu que les banques, mais l'exigence d'acheter une part peut être prohibitive pour des personnes qui sont étranglées financièrement.

Le président: Cette exigence n'existe plus dans la plupart des coopératives de crédit, et d'ici quelques années, la plupart se seront ouvertes à la collectivité et tout le monde pourra y ouvrir un compte.

Senator Oliver: Can you tell me whether or not many of your clientele have credit cards, and if not, why not? Is it for the same reason that they do not have bank accounts?

Ms Rektor: Yes, they do not qualify, and it makes it very difficult for us to do our work, because our board members are all across Canada. When we want to have a meeting, we have to send people cash, because they literally do not have the financial resources to take a cab from their homes to the airport. Many of the people we work with and represent do not have credit cards.

Senator Oliver: What percentage of the people that you represent and work with have telephones or access to telephones?

Ms Rektor: I do not know the statistics, but on our current 21-member board of directors, two of them do not have telephones because they cannot afford them.

Senator Oliver: And therefore would not have fax machines?

Ms Rektor: It is very difficult to get hold of those board members.

Senator Kenny: I find myself in sympathy with a lot of the concerns that you have brought to the committee, and I would like clarification on a few points.

The second recommendation you made was:

Legislation should be introduced to require financial institutions to open an account for any person who has sufficient identification.

I am comfortable with that on the face of it, but what constitutes sufficient identification in your mind?

Ms Rektor: Our interpretation is a little different from that in the 1997 agreement. Approximately nine out of those 11 pieces of ID can be difficult for a low-income person to obtain: a driver's licence, a bank machine card, a credit card, those type of things. We support the task force report recommendation that the government provide a low-cost ID to meet the requirements of financial institutions.

Senator Kenny: Social insurance numbers are sometimes misused or used for unintended purposes. Do you therefore see a potential risk in your suggestion for a national identity card?

Ms Rektor: That is not the kind of identification that we are recommending. There is a stereotypical view that poor people are more likely to lie. If people come to a bank with their library card and whatever else they have, such as a birth certificate, I would like to see that accepted. They are opening a bank account, so presumably they are going to be returning and continuing to have contact with that bank. I am not looking for some kind of smart card ID, but for something that would be easy for people to obtain and that would reassure the banks.

Le sénateur Oliver: Pouvez-vous me dire si beaucoup de gens sont titulaires d'une carte de crédit parmi votre clientèle, et si non, pourquoi pas? Est-ce pour la même raison qu'ils n'ont pas de compte bancaire?

Mme Rektor: Oui, ils ne sont pas admissibles, et cela rend notre travail très difficile parce que les membres du conseil proviennent de partout au Canada. Lorsque nous voulons tenir une réunion, nous devons leur faire parvenir des espèces, parce ceux-ci ne disposent littéralement pas des ressources financières leur permettant de prendre un taxi pour se rendre de leur domicile à l'aéroport. Bon nombre des gens avec lesquels nous travaillons et que nous représentons n'ont pas de carte de crédit.

Le sénateur Oliver: Quel pourcentage des gens avec qui vous travaillez ou que vous représentez ont le téléphone ou ont accès au téléphone?

Mme Rektor: Je ne connais pas les statistiques, mais sur le conseil actuel composé de 21 membres, deux n'ont pas le téléphone, parce qu'ils n'ont pas le moyen de se l'offrir.

Le sénateur Oliver: Et conséquemment n'ont pas de télécopieur?

Mme Rektor: C'est très difficile de joindre ces membres du conseil.

Le sénateur Kenny: J'ai de la sympathie pour un grand nombre des préoccupations que vous avez soulevées devant le comité, et j'aimerais obtenir des précisions sur quelques points.

Votre deuxième recommandation est la suivante:

Il faudrait introduire une loi pour obliger les institutions financières à ouvrir un compte à toute personne qui présente des pièces d'identité suffisantes.

À première vue, cette idée me convient, mais dans votre esprit qu'entendez-vous par des pièces d'identité suffisantes?

Mme Rektor: Notre interprétation diffère quelque peu de celle de l'entente de 1997. Environ neuf des 11 pièces d'identité peuvent être difficiles à obtenir pour une personne à faible revenu: un permis de conduire, une carte de guichet automatique, une carte de crédit, ce genre de choses. Nous appuyons la recommandation du groupe de travail à l'effet que le gouvernement fournisse une pièce d'identité personnelle peu coûteuse, qui respecte les exigences des institutions financières.

Le sénateur Kenny: Les numéros d'assurance sociale sont parfois mal utilisés ou utilisés à des fins fortuites. En conséquence, ne voyez-vous pas un risque à suggérer une carte d'identité nationale?

Mme Rektor: Ce n'est pas ce genre de pièces d'identité que nous recommandons. On a tendance à penser que les gens pauvres sont plus susceptibles de mentir. Si une personne se présente à la banque avec sa carte de bibliothèque, ou peu importe ce qu'elle a, comme un certificat de naissance, j'aimerais que cela soit accepté. Lorsqu'une personne ouvre un compte à la banque, on doit s'attendre à ce qu'elle revienne et qu'elle maintienne des contacts avec cette banque. Je ne pense pas à une quelconque carte à puce, mais à quelque chose que les gens pourraient obtenir facilement et qui rassurerait les banques.

Senator Kenny: When somebody opens a bank account, they deposit money, and at some point somebody is going to come along and make a withdrawal. Part of the issue is that the banks want to ensure that the person making the withdrawal is the same person who made the deposit. That is why they need a form of identification in which they can have confidence.

Ms Rektor: But once you open the account and sign your book and verify all those things, then those guarantees are in place.

Senator Kenny: For example, if the initial identification you are using is a library card, and someone wants to access your account later on, it might not be too difficult for that person to obtain a library card and gain unauthorized access.

Ms Rektor: I am assuming that once you have a bank book and an automatic teller card, with initial identification based on your library card, then you should be the only person able to access your bank account. However, I do understand your concern.

Senator Kenny: Your third recommendation states:

At least one low cost account option must be provided by every financial institution with no minimum balance required.

Will you explain what you mean by "every financial institution?"

Ms Rektor: We are looking at the chartered banks.

Senator Kenny: I do not have any difficulty with the fourth recommendation on cashing all government cheques, as that seems to be a reasonable suggestion.

The fifth recommendation advocates prohibiting holds on all government cheques if sufficient identification is provided, and I am comfortable with that.

The sixth recommendation states:

Legislation should be introduced to fix the maximum hold time that financial institutions can place on non-government cheques.

I know of situations, particularly with the elderly, where someone presents a cheque that seems extraordinary, and the teller is worried that perhaps the individual has been defrauded. I am talking about an individual who normally withdraws \$100 at a time, and suddenly appears with a cheque for \$7,000.

Banks are sometimes cautious about cashing cheques because they are afraid that there may be an element of fraud involved and they want to protect their depositors. I can see that potentially causing a conflict with your sixth recommendation.

Ms Rektor: To us, a reasonable amount of time is the time that it takes for a bank to ensure that that cheque has cleared. Some

Le sénateur Kenny: Lorsque quelqu'un ouvre un compte à la banque, il y dépose de l'argent, et à un certain moment donné, quelqu'un fera un retrait. Ce que veulent les banques c'est de s'assurer que la personne qui fait le retrait est la même personne que celle qui a effectué le dépôt. C'est pour cela qu'elles ont besoin d'une pièce d'identité en laquelle elles peuvent avoir confiance.

Mme Rektor: Mais une fois le compte ouvert, le livret signé et les vérifications faites, alors ces garanties sont en place.

Le sénateur Kenny: À titre d'exemple, si la pièce d'identité que vous utilisez au départ est une carte de bibliothèque et que quelqu'un veut avoir accès à votre compte ultérieurement, il ne doit pas être trop difficile d'obtenir une carte de bibliothèque et d'ainsi se procurer un accès non autorisé.

Mme Rektor: Je suppose qu'une fois que vous avez votre livret de banque et une carte de guichet automatique, qui a été faite à partir de votre carte de bibliothèque, vous devriez alors être la seule personne capable d'accéder à votre compte de banque. En ce sens, je ne comprends par votre préoccupation.

Le sénateur Kenny: Votre troisième recommandation se lit comme suit:

Toutes les institutions financières devraient offrir au moins un compte à frais modérés sans solde minimum requis.

Pouvez-vous expliquer ce que vous entendez par toutes les institutions financières?

Mme Rektor: Nous entendons les banques à charte.

Le sénateur Kenny: Je suis entièrement d'accord avec la quatrième recommandation concernant l'encaissement des chèques gouvernementaux, car cela me semble une suggestion raisonnable.

La cinquième recommandation prône l'interdiction de retenir une somme d'argent lors de l'encaissement d'un chèque gouvernemental si des pièces d'identité suffisantes sont fournies, et je suis d'accord avec cela.

La sixième recommandation affirme:

Il faudrait introduire une loi pour fixer la période de temps maximale pendant laquelle une institution financière peut retenir un montant d'argent sur un chèque non gouvernemental.

Je connais des situations, particulièrement chez les personnes âgées, où quelqu'un présente un chèque qui semble extraordinaire, et le caissier craint que la personne commette une fraude. Je parle d'une personne qui retire habituellement 100\$ à la fois et qui, soudainement, présente un chèque de 7 000 \$.

Les banques émettent parfois des réticences à encaisser un chèque parce qu'elles craignent qu'il y ait un élément de fraude et qu'elles veulent protéger leurs déposants. J'imagine que ceci peut potentiellement entrer en conflit avec votre sixième recommandation.

Mme Rektor: Selon nous, un délai raisonnable est le temps qui est nécessaire à la banque pour s'assurer que le chèque sera

banks have hold periods of up to 10 days, and I am sure it no longer takes that long to verify the source of a cheque.

Senator Kenny: The seventh recommendation suggests the Department of Finance be responsible for semi-annual monitoring of the degree to which financial institutions are providing access to basic banking services for low-income customers. We have heard testimony suggesting that this is essentially a training problem, that banks want to do this, efforts are underway, and performance is improving. Of course, we have also heard testimony that these same institutions know when the interest rate changes the next day and do not have any trouble communicating that to their employees.

Is this something you want to see legislated, or would you be just as happy with some form of publication of poor performance, at least as a first step? Perhaps moral suasion and the glare of publicity for poor performers should be tried first, and then we can go to legislation if necessary.

Ms Rektor: We are running out of patience with moral suasion, as it is almost two years since the banks agreed to make things easier. Training is one part of it; general attitude is the other. We believe that banks do a very good job of letting their employees know of all kinds of changes, and they happen quite quickly. There seems to be a lot more difficulty in implementing this one.

Legislation is a more powerful and useful tool when you remember that we suggest this recommendation be combined with amendments to the Human Rights Act, so that we will be trying to change attitudes and ways of dealing with low-income people on two different levels.

In our experience, banks are not overly concerned with negative publicity from poor people, since they are not a constituency with a lot of influence and do not wield a lot of power. However, that is changing. For example, the Canadian Bankers' Association has produced a training video for their staff. To answer your question, the time for moral suasion is up, and we need something more to make sure those changes continue to happen.

Senator Di Nino: You are a very eloquent witness and a wonderful spokesperson for the organization.

In my view of this issue, you believe that the chartered banks — not Canada Trust or credit unions — should create an environment where they would in effect be subsidizing this segment of the market that they serve.

Ms Rektor: I do not see it that way.

Senator Di Nino: I understand that, but let me carry the argument a little further. You are suggesting that opening a bank account should be a right. Whether that is the case or not is immaterial, but you want the banks to open accounts for poor people without hassles; you want this bank account to be free of charges for a certain number of transactions. There are costs

honoré. Dans certaines banques, le délai de retenue peut aller jusqu'à 10 jours, et je suis certaine qu'il ne faut pas autant de temps pour vérifier la source d'un chèque.

Le sénateur Kenny: La septième recommandation suggère que le ministère des Finances soit responsable de vérifier deux fois par année dans quelle mesure les institutions financières accordent l'accès aux services bancaires de base aux clients à faible revenu. Nous avons entendu un témoignage laissant entendre qu'il s'agit essentiellement d'un problème de formation, que les banques ont la volonté de le faire, que les efforts sont en cours et que la situation s'améliore. Bien entendu, nous avons aussi entendu un témoignage indiquant que ces mêmes institutions financières, sachant que le taux d'intérêt doit changer le jour suivant, ne se gênent pas pour le communiquer à leurs employés.

Croyez-vous qu'il faudrait légiférer sur ce point, ou est-ce que vous vous satisferiez d'une quelconque forme de publication sur la piètre performance, du moins comme première étape? Peut-être que la persuasion et la publicité sur les institutions qui ont une piètre performance devraient d'abord être essayées, puis nous pourrions envisager de légiférer, au besoin.

Mme Rektor: Nous commençons à être à bout de patience avec la persuasion, alors que c'est maintenant depuis presque deux ans que les banques ont promis qu'elles allaient faciliter les choses. Nous croyons que les banques font du très bon travail pour ce qui est de communiquer à leurs employés toutes sortes de changements, et ils se produisent très rapidement. Il semble que ce soit beaucoup plus difficile d'appliquer cette entente.

La législation est un outil plus influent et plus utile si on se rappelle que nous suggérons que cette recommandation soit assortie de modifications à la Loi sur les droits de la personne, de façon à ce que l'on essaie de changer les attitudes et les façons de traiter les personnes à faible revenu.

Selon notre expérience, les banques ne s'inquiètent pas particulièrement de la publicité négative venant des personnes pauvres, puisque qu'il ne s'agit pas d'un groupe d'intérêt qui a beaucoup d'influence et détient beaucoup de pouvoir. Toutefois, les choses changent. Par exemple, l'Association des banquiers canadiens a produit une vidéo de formation pour le personnel. Pour répondre à votre question, le temps de la persuasion est révolu, et nous avons besoin de quelque chose qui garantisse que les choses vont continuer de changer.

Le sénateur Di Nino: Vous êtes un témoin très éloquent et une porte-parole extraordinaire pour votre organisation.

Selon ce que je comprends, vous croyez que les banques à charte — pas Canada Trust ni les coopératives de crédit — devraient créer un environnement où en fait elles subventionneraient ce segment du marché qu'elles desservent.

Mme Rektor: Ce n'est pas ainsi que je vois cela.

Le sénateur Di Nino: C'est ce que je comprends, mais laissez-moi élaborer un peu plus mon argument. Vous suggérez que l'ouverture d'un compte de banque devrait être un droit. Que ce soit le cas ou non est sans importance, mais vous voulez que les banques ouvrent des comptes pour les personnes pauvres sans embêtements; vous voulez que ce compte bancaire soit libre de

associated with opening an account, record keeping, and the transactions that will take place.

Are you indirectly saying that they should be prepared to subsidize poor people because of their social condition?

Ms Rektor: That is where our perspectives differ. It is very difficult, if not impossible, to function in our society without access to banking services.

Senator Di Nino: I do not disagree with you.

Ms Rektor: Then making that possible for people who are not, at this point in their lives, in a position to deposit their Government of Canada or welfare cheque and let it sit there for a number of days, because they need the money immediately to buy food, I do not see that as subsidizing. I see that as offering the same service to which other Canadians have access.

Senator Di Nino: At no cost?

Ms Rektor: Correct. Banks are not currently having a terribly difficult time making money, and so I am not particularly concerned that some accounts are more profitable for them than others.

Senator Di Nino: You referred to welfare cheques and Government of Canada cheques. Obviously there are many working poor receiving pay cheques, be it from a manufacturing concern or the service industry, where somebody flips hamburgers at McDonalds, and so forth. Are their problems compounded by the fact that these are not government but private sector cheques?

Ms Rektor: Are you asking if someone whose cheque does not come from the Government of Canada is insured in the same way?

Senator Di Nino: Does it make it more difficult to open an account and conduct a banking type of relationship?

Ms Rektor: Depending on the source of the cheque, and on the bank's relationship with the individual, it can be much more difficult, yes. Many of the people who use cheque-cashing services are low-income individuals working for minimum wage.

Senator Di Nino: I wanted to make sure that that was on the record. We talk about welfare and pension cheques, but there are many people whose income from private and public sector sources is even smaller than that from some of the pension and welfare cheques, and they have a similar problem.

Ms Rektor: Absolutely.

Senator Di Nino: One of the witnesses in Toronto yesterday dealt with a very similar issue, although the question of fees and charges did not come up. We came to the conclusion that it might be easier for a low-income individual to conduct a banking relationship primarily through an automated teller machine, or

frais pour un certain nombre de transactions. Il y a des coûts associés à l'ouverture d'un compte, à la tenue de dossiers et aux transactions qui seront effectuées.

Êtes-vous en train de dire indirectement qu'elles devraient être prêtes à subventionner les personnes pauvres en raison de leur condition sociale?

Mme Rektor: C'est là que nos perspectives diffèrent. C'est très difficile, voire impossible, de fonctionner dans notre société sans avoir accès à des services bancaires.

Le sénateur Di Nino: Je ne vous contredis pas.

Mme Rektor: Faire en sorte que cela soit possible pour les personnes qui, à un certain moment donné ne sont pas dans une situation qui leur permet de déposer leur chèque du gouvernement ou leur chèque d'assistance sociale sans pouvoir y toucher pendant un certain nombre de jours, parce qu'elles ont besoin d'argent immédiatement pour acheter de la nourriture, je ne considère pas cela comme une subvention.

Le sénateur Di Nino: Sans frais?

Mme Rektor: Exact. Nous ne sommes pas dans une période où les banques éprouvent énormément de difficulté à faire de l'argent, en ce sens je ne suis pas particulièrement inquiète que certains comptes soient plus rentables pour elles que d'autres.

Le sénateur Di Nino: Vous parlez des chèques d'assistance sociale et des chèques du gouvernement du Canada. Évidemment, il y a un grand nombre de personnes pauvres qui travaillent et qui reçoivent un chèque de paie, qu'il provienne d'une manufacture ou de l'industrie des services, où quelqu'un emballe des hamburgers chez McDonald, et ainsi de suite. Est-ce que le problème est aggravé par le fait qu'il s'agit de chèques qui ne proviennent pas du gouvernement mais du secteur privé?

Mme Rektor: Êtes-vous en train de me demander si quelqu'un dont le chèque ne provient pas du gouvernement du Canada est assuré de la même façon?

Le sénateur Di Nino: Est-il alors plus difficile d'ouvrir un compte et d'établir des relations avec une banque?

Mme Rektor: Cela dépend de la source du chèque et de la relation de la banque avec les personnes, ce peut être beaucoup plus difficile, oui. Bon nombre des personnes qui utilisent les services d'encaissement de chèques sont des personnes à faible revenu qui travaillent au salaire minimum.

Le sénateur Di Nino: Je voulais m'assurer que cela était enregistré. Nous parlons des chèques d'assistance sociale et des chèques de pension, mais il y a un grand nombre de personnes dont les revenus provenant de sources privées ou gouvernementales sont inférieurs à ceux de certains bénéficiaires d'assistance sociale ou de pension, et ces personnes vivent le même problème.

Mme Rektor: Absolument.

Le sénateur Di Nino: L'un des témoins à Toronto hier a traité d'une question très semblable, mais la question des frais n'a pas été abordée. Nous en sommes venus à la conclusion qu'il était peut-être plus facile pour une personne à faible revenu d'établir une relation avec une banque par l'entremise d'un guichet

through some of the other electronic means currently available. Do you share that opinion?

Ms Rektor: That would facilitate things for some people but not for others.

Senator Di Nino: Would you care to guess whether 20 per cent or 80 per cent of the problems could be solved this way?

Ms Rektor: I could not wager a guess at this time. I am here representing poor people, and in my comments so far, I have not included people who have incomes from jobs that make them poor as well. Poor people are not a uniform collection.

To partly answer your question, one subset of poor people is single, elderly women living alone, and they are generally much happier conducting face-to-face banking transactions. Electronic banking is not the answer for them, and there is not necessarily one answer for everyone who is poor. There is a range of things that can work.

Senator Di Nino: I understand that, but could we solve some of the problems by making it easier to access electronic banking, as opposed to, as you suggest, convincing banks that they should open branches in many areas where they are reluctant to do so?

Ms Rektor: The answer is still yes and no. Some people's problems with access to banking services could be solved that way, but there is still a need for branches in communities.

Senator Poy: Can you give me your definition of poor people? You said that there is a difference between those on welfare and those on a low income.

Ms Rektor: For NAPO, the definition of "poor" is based on annual income, regardless of its source, and we use Statistics Canada's low-income cut-offs as a guideline. People living on an amount below the low-income cut-off for their region and family size are considered poor.

Senator Poy: You said that the banks are making huge profits, and therefore it will not hurt them to provide banking services to certain customers free of charge. Since there will have to be criteria, what should those be? Those who fall within that scope might feel discriminated against because they do not like being labelled as "poor people." Where is the cut-off point for the banks?

Ms Rektor: On the first part of your question, dealing with how to determine that, we would have to work out the details.

We recommend the elimination of service charges for eight transactions per month, which would get you through your rent and monthly living expenses, not for an unlimited number.

In an ideal world, poor people would no longer be treated like second-class citizens. If it takes a special kind of bank account for them to have access to banking, that will not make them feel bad.

automatique, ou par un quelconque autre moyen électronique actuellement disponible. Partagez-vous cette opinion?

Mme Rektor: Les choses seraient facilitées pour certaines personnes, mais elles ne le seraient pas pour d'autres.

Le sénateur Di Nino: Pourriez-vous évaluer si 20 p. 100 ou 80 p. 100 des problèmes seraient réglés de cette façon?

Mme Rektor: Je ne peux parier à ce moment-ci. Je suis ici pour représenter les personnes pauvres, et dans mes commentaires jusqu'ici, je n'ai pas inclus les personnes qui tirent des revenus d'un emploi qui les maintiennent quand même dans la pauvreté. Les gens pauvres ne constituent pas un ensemble cohérent.

—Pour répondre partiellement à votre question, l'un des sous-ensembles des personnes pauvres est particulier, celui des personnes âgées vivant seules, qui sont généralement plus à l'aise lorsqu'elles peuvent effectuer leurs opérations bancaires au comptoir. Les services électroniques bancaires ne sont pas la réponse pour eux, et il n'y a pas nécessairement une seule réponse pour toutes les personnes pauvres.

Le sénateur Di Nino: Je comprends cela, mais est-ce que nous résoudrions certains problèmes en facilitant l'accès aux services bancaires électroniques, comparativement, comme vous le suggérez, à essayer de convaincre les banques qu'elles devraient ouvrir des succursales dans bon nombre de secteurs où elles sont réticentes à le faire?

Mme Rektor: La réponse est encore une fois oui et non. Certains des problèmes relatifs à l'accès aux services bancaires seront résolus de cette façon, mais la nécessité de succursales dans les collectivités demeure.

Le sénateur Poy: Pouvez-vous me donner votre définition des gens pauvres? Vous dites qu'il y a une différence entre ceux qui bénéficient de l'aide sociale et ceux qui ont un faible revenu?

Mme Rektor: Pour l'ONAP, la définition de «pauvre» se fonde sur le revenu annuel, sans égard à sa source, et nous utilisons les seuils de faible revenu de Statistique Canada à titre de lignes directrices. Les personnes qui disposent pour vivre d'un montant en deçà du seuil de revenu pour leur région et la taille de leur famille sont considérées comme pauvres.

Le sénateur Poy: Vous dites que les banques font des profits énormes, et qu'en conséquence cela ne leur nuira pas d'offrir des services bancaires sans frais à certains clients. Puisqu'il devra y avoir des critères, quels seront-ils? Ceux qui feront partie de cette catégorie pourront avoir l'impression qu'ils font l'objet d'une discrimination parce qu'ils n'aiment pas être étiquetés de «personnes pauvres»? Quel sera le seuil pour les banques?

Mme Rektor: Pour ce qui est de la première partie de votre question, à savoir comment on peut déterminer cela, les détails doivent être mis au point.

Nous recommandons l'élimination des frais de service pour huit transactions par mois, ce qui permet l'encaissement d'un chèque de rente et des retraits pour les dépenses de subsistance pendant un mois, pas pour un nombre illimité.

Dans un monde idéal, les personnes pauvres ne seraient plus traitées comme des citoyens de deuxième classe. S'il faut instaurer un type spécial de compte bancaire pour leur permettre l'accès

I mentioned the situation of someone who gets around town in a wheelchair and needs a ramp to enter a building. That person does not feel bad because a ramp has been placed there to help them.

Senator Poy: Supposing the first eight transactions were free, would that apply to everyone?

Ms Rektor: We would need a system in place to ascertain who is in a position where a \$3 monthly service fee would be a hardship.

Senator Poy: I am suggesting that that should apply to everyone, so that some need not be singled out as poor people. That would be the fairest way of doing it, would it not?

Ms Rektor: That is one possibility, and you are quite right to ask about the details of how that would be arranged. I had a conversation in the summer with the Canadian Bankers' Association, where I put forward our idea of having a no-fee bank account with eight transactions a month. They also had questions about how to do that.

Senator Poy: That is right, without labelling certain people.

Senator Kenny asked about automatic transfer of government cheques, and you said that you did not agree with that because some people do not want bank accounts. How do those people manage?

Ms Rektor: I did not say some people do not want bank accounts, although I imagine there are some people who deliberately do not have them. I said that some people do not necessarily want their money deposited directly into their account. For those people, there is a feeling of control or security in having a cheque in their hands that they can take to the bank, and from the perspective of low-income Canadians, there should be an element of choice.

Senator Poy: Do you think that a majority of the people whom you represent would not want automatic transfer?

Ms Rektor: I do not know what the percentage is, I just know that everybody does not want the same thing. They all want easy access to the money that they are entitled to, but there might be two or three ways to achieve that.

Senator Poy: It would be easier for them to take that cheque to the bank and cash it instead of the money being transferred into an account?

Ms Rektor: Some people would prefer that.

The Chairman: I thank you for appearing before us today.

Our next witnesses are from the National Council of Women of Canada. A brief has been circulated.

aux services, cela ne les dérangera pas. J'ai mentionné la situation de quelqu'un qui se promène dans une ville en fauteuil roulant et qui a besoin d'une rampe pour entrer dans un immeuble. Cette personne n'est pas dérangée par le fait qu'une rampe a été installée pour l'y aider.

Le sénateur Poy: Supposons que les huit premières opérations seraient gratuites, est-ce que cela s'appliquerait à tout le monde?

Mme Rektor: Il faudrait mettre en place un système afin de vérifier pour qui le fait d'imposer des frais de 3 \$ par mois constituerait un fardeau.

Le sénateur Poy: Je suggère que cette mesure devrait s'appliquer à tout le monde afin qu'il ne soit pas nécessaire de désigner les personnes pauvres. Ce serait la façon la plus équitable de procéder, n'est-ce pas?

Mme Rektor: C'est une possibilité, et vous avez tout à fait raison de demander comment cela pourrait s'articuler. J'ai eu une conversation au cours de l'été avec l'Association des banquiers canadiens où j'ai avancé l'idée d'avoir un compte bancaire sans frais pour huit opérations par mois. Ils se demandaient comment cela pourrait se faire.

Le sénateur Poy: C'est exact, sans devoir étiqueter certaines personnes.

Le sénateur Kenny vous a interrogé concernant le transfert automatique des chèques gouvernementaux, et vous avez dit que vous n'étiez pas d'accord parce que certaines personnes ne veulent pas avoir de compte bancaire. Comment ces personnes fonctionnent-elles?

Mme Rektor: Je n'ai pas dit que certaines personnes ne voulaient pas avoir de compte bancaire, bien que j'imagine que certaines personnes n'en ont pas de façon délibérée. J'ai dit que certaines personnes ne veulent pas nécessairement que leur argent soit déposé directement dans leur compte. Pour ces personnes, il y a un sentiment de contrôle et de sécurité au fait de tenir un chèque dans leurs mains, qu'elles peuvent apporter à la banque, et du point de vue des Canadiens à faible revenu, ce peut être une question de choix.

Le sénateur Poy: Pensez-vous qu'une majorité des gens que vous représentez ne voudraient pas du transfert automatique?

Mme Rektor: Je ne sais pas quel est le pourcentage, je sais seulement que tout le monde ne veut pas la même chose. Tous veulent un accès facile à l'argent auquel ils ont droit, mais il y a peut-être deux ou trois façons de réaliser cela.

Le sénateur Poy: Ce serait plus facile pour eux d'apporter ce chèque à la banque et de l'encaisser plutôt que de faire transférer l'argent dans un compte?

Mme Rektor: Certaines personnes préféreraient cela.

Le président: Je vous remercie de votre présence ici aujourd'hui.

Nos prochains témoins représentent le Conseil national des femmes du Canada. On a distribué un exposé.

Ms Helen Saravanamuttoo, Vice-President, National Council of Women of Canada: We wish to thank you for the opportunity to present today. It is a great privilege to be here.

Ms Elizabeth Hutchinson, President, National Council of Women of Canada: The National Council of Women of Canada is now 105 years old. We have circulated with the brief the archival material which was prepared for our centenary five or six years ago, which you may find interesting to read at your leisure. We work particularly for the benefit of women, children and families in Canada and our policies are formulated through local council initiatives. We will say nothing here, or at any other body, that has not been discussed at local councils of women and local groups across the country and then brought to our annual meeting in the form of resolutions and voted on. We do not speak to any issues except those contained in our policies, and we had resolutions on this matter at our annual meeting this summer.

Ms Saravanamuttoo: We were pleased to be included in the MacKay task force consultations and to see that the report deals with so much more than bank mergers. We felt that the financial institutions spoke as though this was the only item on the agenda, but we have taken a much broader view in our response to the task force.

We believe that a strong, credible banking sector is absolutely essential to the Canadian economy, and this was one of our major concerns when preparing this brief. We note that Canadians gave financial institutions high satisfaction ratings on some counts.

These financial institutions also play a public utility role, because their impact on Canadians and on the financial life of our country is so large. We discuss the need for accessible and affordable banking services, community investment, and for the banks to serve these communities. The workings of a financial institution should be transparent and publicly accountable. Consumers need the opportunity to work together as a balance to the power of the financial institutions.

We strongly support government regulation of the financial institutions in order to ensure a viable financial sector. In footnote 4, we reference material from The North-South Institute indicating that the financial sector is inherently more risky than the sector of the economy that produces goods and services. This is an important point when we are looking at the overall picture.

Ms Shirley McBride, Convenor of Economics, National Council of Women of Canada: My comments refer to pages 2 to 5 in our brief, and I will speak about the following areas: stability in, and Canadian control of, the financial sector; competition;

Mme Helen Saravanamuttoo, vice-présidente, Conseil national des femmes du Canada: Nous aimerions vous remercier de nous fournir l'occasion de faire un exposé aujourd'hui. C'est un grand privilège d'être ici.

Mme Elizabeth Hutchinson, présidente, Conseil national des femmes du Canada: Le Conseil national des femmes du Canada existe maintenant depuis 105 ans. Nous avons distribué avec notre exposé des documents d'archives qui ont été préparés lors de notre centenaire il y a cinq ou six ans; vous pourrez trouver intéressants de les lire à tête reposée. Nous travaillons en particulier pour les femmes, les enfants et les familles au Canada et nos politiques sont formulées dans le cadre d'initiatives des conseils locaux. Nous ne dirons rien ici, ni devant d'autres instances, qui n'a pas été discuté aux conseils locaux des femmes ou dans les groupes locaux à la grandeur du pays et qui a été adopté sous forme de résolutions lors de notre assemblée annuelle. Nous parlons uniquement des problèmes qui sont abordées dans nos politiques et pour lesquels nous avons adopté des résolutions lors de notre assemblée annuelle l'été dernier.

Mme Saravanamuttoo: Nous avons apprécié que le groupe de travail MacKay nous ait inclus dans ses consultations et de constater que le rapport traite de beaucoup plus que de la fusion des banques. Nous avons l'impression que les institutions financières parlent comme si c'était là leur seul problème, mais nous avons englobé un point de vue beaucoup plus large dans notre réponse au groupe de travail.

Nous croyons qu'un secteur bancaire solide et crédible est essentiel pour l'économie canadienne et c'était là l'une de nos principales préoccupations lorsque nous avons préparé notre exposé. Nous remarquons que le taux de satisfaction des Canadiens envers les institutions financières est élevé sur certains aspects.

Ces institutions financières jouent aussi un rôle de service public, parce que leur influence sur les Canadiens et sur la vie financière de notre pays est immense. Nous discutons de la nécessité de disposer de services bancaires abordables et accessibles, de l'implication dans la collectivité et du rôle des banques envers les collectivités. Le fonctionnement d'une institution financière devrait être transparent et assorti d'une obligation de rendre des comptes publiquement. Les consommateurs doivent travailler ensemble pour maintenir un équilibre avec le pouvoir des institutions financières.

Nous appuyons fortement la réglementation gouvernementale des institutions financières visant à assurer un secteur financier viable. Dans la note 4, nous faisons référence à un document de l'Institut Nord-Sud indiquant que le secteur financier est intrinsèquement plus à risques que le secteur de l'économie qui produit des biens et des services. C'est un point important à considérer lorsque nous considérons la situation dans son d'ensemble.

Mme Shirley McBride, responsable du groupe de travail en économique, Conseil national des femmes du Canada: Mes commentaires font référence aux pages 2 à 5 de notre exposé, et je parlerai des domaines suivants: stabilité du secteur financier et

overlap between banks, investment firms and insurance companies; and the currently proposed bank mergers.

The current volatility of international currencies and the use of new financial instruments such as hedge funds have tended to create a climate of increased risk. The National Council of Women of Canada urges the government to proceed with caution in areas affected by the presently unstable world market, and to consider carefully any measures that would put the Canadian financial sector at increased risk or make it less stable.

It is also important that the Canadian government retains control over regulated financial institutions operating in Canada, and we recommend that existing legislative requirements to that end be maintained and strengthened. To enhance competition in the consumer market and promote better service, we support measures that would make it easier for new banks and credit unions to be established, since that would increase the availability of microcredit.

The National Council of Women does not support expansion by banks into areas not traditionally thought of as banking services until adequate consumer protection measures and regulations are in place. A blurring of the divisions between deposit-taking institutions, firms selling securities, and insurance companies is inherently risky because it makes it easy for trouble in one sector to spread into the other two. Regulations to ensure the separation of these three areas were developed after the Depression, but were relaxed during the 1980s. We urge government to proceed with caution on measures that blur these boundaries.

The National Council of Women does not believe that permitting mergers of large banks is in the public interest. Size does not necessarily help banks compete internationally, and merged banks can be more vulnerable to global upheaval. In the United States during the 1980s, the biggest banks took the biggest risks, and many of them ran into serious trouble. Should the proposed mergers proceed and one of the new megabanks run into trouble, would either failure or takeover by the remaining bank be practical options, or would we be looking at a massive government bailout or a takeover by a foreign bank? Would a megabank perceived as too big to fail not be inclined to take ever greater risks, secure in the knowledge that should it run into difficulty, it will be bailed out by government?

We recommend that government not permit the presently proposed bank mergers, and that a public interest review process, enforceable in law, be established to consider all future merger proposals between large financial institutions. Thus, the National Council of Women supports measures that would increase stability

contrôle canadien; concurrence; chevauchements entre les banques, les sociétés de placement et les compagnies d'assurance; et les fusions actuellement proposées entre certaines banques.

La volatilité actuelle des devises internationales et l'utilisation de nouveaux instruments financiers comme les fonds de couverture tendent à accroître le climat de risque. Le Conseil national des femmes du Canada demande instamment au gouvernement de procéder avec prudence dans les secteurs qui sont présentement touchés par le marché mondial actuellement instable et de considérer soigneusement toutes mesures qui accroîtraient les risques pour le secteur financier canadien ou le rendraient moins stable.

Il est aussi important que le gouvernement canadien conserve le contrôle des institutions financières opérant au Canada, et nous recommandons que les exigences législatives actuelles à cette fin soient maintenues et même renforcées. Pour accroître la concurrence dans le marché de consommation et pour promouvoir une amélioration des services, nous appuyons des mesures qui faciliteraient l'établissement de nouvelles banques ou coopératives de crédit, puisque l'on augmenterait ainsi la disponibilité du microcrédit.

Le Conseil national des femmes n'appuie pas l'expansion des banques dans des domaines qui ne leur sont pas dévolus traditionnellement jusqu'à ce que des mesures adéquates en termes de protection du consommateur et des règlements soient mis en vigueur. Un flou relativement aux divisions entre les institutions de dépôt, les sociétés qui vendent des valeurs mobilières et les compagnies d'assurance est de nature à accroître les risques parce qu'on crée alors une situation où les difficultés d'un secteur peuvent facilement s'étendre aux deux autres. Des règlements visant à assurer la distinction entre ces trois secteurs ont été élaborés après la Dépression, mais ont été assouplis au cours des années 80. Nous pressons le gouvernement de procéder avec prudence en instaurant des mesures qui estompent ces frontières.

Le Conseil national des femmes ne croit pas que le fait de permettre des fusions entre les grandes banques soit dans l'intérêt du public. La taille ne favorise pas nécessairement la concurrence sur le plan international, et les banques fusionnées peuvent être plus vulnérables aux bouleversements mondiaux. Aux États-Unis, dans les années 80, les plus grandes banques ont pris les plus gros risques, et bon nombre d'entre elles ont connu de sérieuses difficultés. Si les fusions proposées avaient lieu et que l'une de ces mégabancues se retrouvait en difficulté, est-ce que la faillite ou la prise de contrôle par la banque qui reste seraient des options envisageables, ou nous tournerions-nous vers un renflouement par le gouvernement ou une prise de contrôle par une banque étrangère? Est-ce qu'une mégabanque perçue comme trop grosse pour connaître l'échec ne serait pas encline à prendre des risques plus grands que jamais, confiante que si elle connaissait des difficultés, elle serait sauvée par le gouvernement?

Nous recommandons que le gouvernement ne permette pas les fusions actuellement proposées par les banques, et qu'il établisse un processus d'examen de l'intérêt public, qui tombe sous le coup de la loi, pour considérer toutes les propositions de fusion entre de grandes institutions financières. Par conséquent, le Conseil

in, and Canadian control of, the financial sector, that would increase competition and improve service to consumers, that would discourage overlap between banks, investment firms and insurance companies, and that would prohibit the currently proposed bank mergers.

Ms Saravanamuttoo: The section in the task force report on empowering consumers is most relevant to us, and we note the continued consumer dissatisfaction, particularly with respect to bank charges and levels of service.

We strongly recommend that there be adequate disclosure by the financial institutions, not only in the two above areas, but also on the loan default rate among large business borrowers. We note that the Canadian Bankers' Association's own figures show that the proportion of loans made to small and medium-sized business has actually decreased in the last two years, not increased, as the Canadian banks often claim.

It is important to understand what is happening and to hold the banks and financial institutions accountable. We strongly recommend that a community reinvestment act be introduced requiring disclosure of the following: the costs of doing business versus bank charges; the number of applications for loans, and a report on how they are dealt with; an analysis of loans granted by gender, age, neighbourhood, size of loan, and other appropriate demographic data; an analysis of loans refused by similar demographics; and an analysis of loan defaults by similar demographic parameters, especially by size of loan. We suspect that the larger borrowers are defaulting more often than smaller ones, but we do not know that for certain and it is important to have that information.

We recommend that the community reinvestment act include measures to hold the banks accountable by requiring financial accountability statements, as well as proof of compliance related to these statements.

I would like to talk about access to bank accounts for all residents. I am a social worker and I have visited people in rooming houses with doors that could be very easily forced open. People who live in these places often do not have bank accounts, and you can imagine somebody cashing a cheque and trying to keep the money safe. There are frequent violence incidents in these rooming houses, and I wonder how people manage to keep their money safe during the course of the month.

I often walk home late in the evening along Rideau Street, where there is a bank cashing service, and no matter what time you go by, there are people there. Last night we passed it at 10:30 p.m. and there were a couple of people in there. These are people who cannot afford to pay these extra charges.

national des femmes appuie les mesures qui renforceront la stabilité du secteur financier, et le contrôle canadien, qui décourageront les chevauchements entre les banques, les sociétés de placement et les compagnies d'assurance et qui interdiront les fusions actuellement proposées entre certaines banques.

Mme Saravanamuttoo: La section du rapport du groupe de travail qui porte sur l'accroissement du pouvoir des consommateurs est celle qui nous touche le plus, et nous notons le mécontentement continu des consommateurs, particulièrement en ce qui touche les frais bancaires et les niveaux de service.

Nous recommandons fortement qu'il y ait une divulgation appropriée des renseignements par les institutions financières, et ce non seulement au sujet des deux questions ci-dessus, mais également au sujet du taux de carence de paiement des prêts parmi les grandes entreprises emprunteuses. Nous notons que les chiffres de l'Association des banquiers canadiens indiquent que les prêts consentis aux petites et moyennes entreprises ont en fait diminué au cours des deux dernières années et n'ont donc pas augmenté comme le prétendent souvent les banques canadiennes.

Il est important de comprendre ce qui se passe et de tenir les banques et les institutions financières responsables envers les collectivités. Nous recommandons instamment l'adoption d'une loi sur le réinvestissement communautaire exigeant la divulgation des renseignements suivants: les coûts engendrés pour faire des affaires comparés aux frais bancaires; le nombre de demandes de prêts et un rapport sur leur traitement; une analyse des prêts consentis en fonction du sexe, de l'âge, du quartier, de l'importance du prêt et d'autres données démographiques pertinentes; une analyse des prêts refusés en fonction de données démographiques similaires; et une analyse des carences de paiement de prêts en fonction de données démographiques similaires, et notamment en fonction de l'importance du prêt. Nous soupçonnons que les grands emprunteurs ont plus de carences de prêts que les petits, mais nous n'en sommes pas certains et il est important d'avoir cette information.

Nous recommandons que la loi sur le réinvestissement communautaire prévoit des mesures visant l'imputabilité des banques en exigeant des rapports sur les responsabilités financières ainsi que des preuves de conformité relatives à ces rapports.

J'aimerais parler de l'accès à un compte de banque pour tous les résidents. Je suis travailleuse sociale et j'ai visité des gens dans des maisons de chambres dont les portes pouvaient facilement être forcées. Les gens qui vivent dans ces endroits n'ont souvent pas de compte de banque, et vous pouvez vous imaginer la situation de quelqu'un qui encaisserait un chèque et essaierait de mettre l'argent en sécurité. Des incidents violents se produisent souvent dans ces maisons de chambres, et je me demande comment les gens arrivent à garder leur argent en sécurité au cours du mois.

Je rentre souvent chez moi à pied par la rue Rideau, où il y a un service d'encaissement des chèques, et quelle que soit l'heure, il y a du monde. Hier soir, nous sommes passés à 22 h 30 et il y avait quelques personnes. Ce sont des gens qui n'ont pas les moyens de payer des frais additionnels.

We recommend that the government work closely with the banks to ensure that all Canadians have access to bank accounts, and introduce legislation to ensure compliance, because we do not believe that this compliance is forthcoming, even after all the promises that the banks have made.

Ms Hutchinson: Helen spoke about access to bank accounts, but this also implies actual access to a bank or a bank machine. I live in the Laurentians, some considerable distance from any centre with a bank or a bank machine. I am fit and able and have a car, so I can get to a bank, but I know that in Montreal, for instance, there are some areas, like Verdun and Pointe-Saint-Charles, where some of the major banks are closing their branches. The people living there do not have an opportunity to go to a bank in their neighbourhood.

As we mentioned in our brief, there was a report about a banking machine being closed in a rural area of eastern Ontario because it did not generate enough business. However, the local population rose up and proved that it was used all year, not just on a seasonal basis. A similar thing happened at the veterans' home in Sainte-Anne-de-Bellevue, where the bank was proposing to close the banking machine. The residents of the veterans' home were extremely indignant because this was their only access to a cash machine. The banks should be paying attention to where people live and making it possible for people to access bank machines and/or branches.

As the previous witness said, some people do not feel comfortable with bank machines and prefer to have face-to-face service. I know this has costs, but on the other hand, it is our money the banks are dealing with and they are in business to give us service.

Ms Saravanamuttoo: We agree with the recommendation of the task force for an independent ombudsman. We agree with an internal ombudsman to settle complaints at the first level, but we believe that an independent ombudsman is necessary. The proposal is for the ombudsman to report directly to Parliament through the Minister of Finance. We believe that there is also a need for binding rulings, as in the U.K.

The MacKay task force report talks about the differences in knowledge between consumers and the banks, and how this prevents true competition. It recommends the establishment of a financial consumers organization. However, we feel that more is needed than just exhortation on the part of consumers. Consumers need to be given this information, and we are proposing that a one-page flyer inviting consumers to join such an organization be included without delay in bank mailings to their customers.

We are strongly in favour of microcredit. I have seen microcredit operating in Sri Lanka, and it was just amazing to see what happened. The Calmeadow Foundation is doing excellent

Nous recommandons que le gouvernement travaille en étroite collaboration avec les banques afin d'assurer que tous les Canadiens aient accès à un compte de banque et qu'il légifère pour assurer la conformité, car nous ne voyons pas venir cette conformité, malgré toutes les promesses que les banques ont faites.

Mme Hutchinson: Helen a parlé de l'accès à un compte de banque, mais cela implique également l'accès à une banque ou à un guichet bancaire. J'habite dans les Laurentides, à une distance considérable de toute banque ou de tout guichet bancaire. Je suis en bonne forme et j'ai une voiture, alors je peux me rendre à la banque, mais je sais qu'à Montréal, par exemple, il y a certains quartiers, dont Verdun et Pointe-Saint-Charles, où certaines des grandes banques ferment leurs succursales. Les gens qui habitent là ne peuvent se rendre à une banque de leur quartier.

Comme nous l'avons mentionné dans notre mémoire, il y a eu un rapport au sujet de la fermeture d'un guichet bancaire dans une région rurale de l'est de l'Ontario parce qu'il n'était pas suffisamment utilisé. Or, la population locale s'y est opposée et a prouvé qu'il était utilisé toute l'année et non de façon saisonnière. Une chose semblable s'est produite dans un foyer pour anciens combattants de Sainte-Anne-de-Bellevue, où une banque se proposait de fermer le guichet bancaire. Les résidents du foyer étaient extrêmement indignés parce que c'était là leur seul accès à un guichet bancaire. Les banques devraient tenir compte de l'endroit où vivent les gens et faire en sorte que ces gens puissent avoir accès à un guichet ou à une succursale.

Comme l'a mentionné le témoin précédent, certaines personnes n'aiment pas les guichets bancaires et préfèrent transiger avec une personne. Je sais que cela entraîne des coûts, mais d'un autre côté, il s'agit de notre argent et les banques sont en affaires pour nous donner du service.

Mme Saravanamuttoo: Nous sommes d'accord avec la recommandation du groupe de travail en faveur d'un ombudsman indépendant. Nous sommes d'accord qu'un ombudsman à l'interne règle les plaintes au premier niveau, mais nous croyons qu'un ombudsman indépendant est nécessaire. La proposition prévoit que l'ombudsman relève directement du Parlement par l'entremise du ministre des Finances. Nous croyons qu'il faut également des règlements contraignants, comme au Royaume-Uni.

Le rapport du groupe de travail MacKay parle de la différence de connaissances entre les consommateurs et les banques, et soutient que cette différence empêche la véritable concurrence. Il recommande la mise en place d'une organisation de consommateurs de produits et services financiers. Or, nous croyons que l'exhortation des consommateurs ne suffit pas. Les consommateurs ont besoin de cette information, et nous proposons qu'un encart d'une page invitant les consommateurs à joindre une telle organisation soit inséré dans délai dans les envois postaux des banques à leurs clients.

Nous sommes résolument en faveur du microcrédit. J'ai vu le fonctionnement du microcrédit au Sri Lanka, et c'était tout simplement stupéfiant de voir ce qui s'est passé. La Calmeadow

work in Nova Scotia, Vancouver, in Ontario, and with the aboriginal communities. This is an area that should be facilitated.

The National Council of Women believes that there should be consumer representation on the boards. This would be best facilitated through the financial consumers organization. We believe strongly in gender equality issues. The financial institutions, in their role as a public utility, should be required to subject their business decisions related to human resource policies to gender analysis. We have had a similar suggestion vis-à-vis the loans granted.

Issues concerning privacy are generating a great deal of concern. If the mergers did go forward, there would be too much spreading between the sectors. The danger of releasing confidential information is too great. It is essential to have comprehensive legislation to protect the privacy of consumers.

We do not have any direct policy on the issues of privacy concerns and tied selling, but we feel that this is covered directly by our mission statement, which is to work for the good of women, their families and society.

We feel that tied selling can be very destructive and we understand that it has not had good results elsewhere. We strongly recommend bringing in legislation to ban coercive tied selling on the part of the financial institutions and to ensure that they fulfil their responsibilities to consumers when working to prevent such practices.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: I can appreciate your comments, as a woman who herself had some run-ins with my bank when I wanted to borrow money to buy my first car and the bank demanded my husband's signature. On another occasion, when I was applying for a mortgage, the bank again asked for my husband's signature. The bank did not seem concerned about my financial status.

You see the government as playing an important legislative role. The trend today is toward the government withdrawing as much as possible from the financial sector, whereas it seems you would prefer to see even more stringent regulations. You are asking the government to step in further and to maintain the status quo, if not to take a step backward. Have I understood you correctly?

[English]

Ms Saravanamuttoo: The status quo is not going to stand with the developments of globalization. We are not asking for a great deal more regulation. There is certainly a lot of regulation at the present time.

We are concerned about maintaining a strong financial sector. In my opening remarks, I said that this is an inherently very risky sector. In Canada, we have been well managed by our regulations.

Foundation fait un excellent travail en Nouvelle-Écosse, à Vancouver, en Ontario, et auprès des communautés autochtones. C'est là un secteur qui devrait être favorisé.

Le Conseil national des femmes croit que les consommateurs devraient être représentés dans les conseils d'administration. C'est l'organisation de consommateurs de produits et services financiers qui serait la mieux placée pour rendre la chose possible. Nous croyons fermement à l'égalité des sexes. Les institutions financières, à titre de services publics, devraient être obligées de soumettre leurs décisions en matière de politiques sur les ressources humaines à une analyse comparative entre les sexes. Nous avons eu une suggestion semblable à l'égard des prêts consentis.

Les questions relatives à la protection des renseignements personnels créent beaucoup de préoccupations. Si les fusions avaient lieu, il y aurait trop de chevauchement entre les secteurs. Le risque de divulgation de renseignements confidentiels est trop grand. Il est essentiel d'avoir des lois qui protègent entièrement la vie privée des consommateurs.

Nous n'avons pas de politique directe au sujet des questions touchant les renseignements personnels et les ventes liées, mais nous croyons que cela est exprimé directement dans notre énoncé de mission, qui est de travailler pour le bien des femmes, de leur famille et de la société.

Nous croyons que la vente liée peut être très néfaste et il semble qu'elle n'ait pas eu de bons résultats ailleurs. Nous recommandons vivement l'adoption de lois qui interdiraient la vente liée avec coercition par les institutions financières et qui assureraient qu'elles assument leurs responsabilités envers les consommateurs lorsqu'ils s'efforcent de contrer ce genre de pratique.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Je reçois vos commentaires d'abord en tant que femme ayant déjà eu des mésaventures avec ma banque lorsque j'ai voulu emprunter pour acheter ma première voiture et qu'on me demandait la signature de mon mari. La deuxième fois, alors qu'il s'agissait d'une hypothèque, on m'a redemandé la signature de mon mari, et non pas mes états financiers.

Vous donnez un rôle législatif important au gouvernement. La tendance veut que le gouvernement se retire au maximum du secteur financier, alors que vous préféreriez, semble-t-il, qu'il y ait une réglementation encore plus importante. Vous demandez au gouvernement d'intervenir davantage et de conserver le statu quo, sinon de retourner en arrière aux quatre piliers. Est-ce que je comprends bien le sens de votre document?

[Traduction]

Mme Saravanamuttoo: Le statu quo ne tiendra pas en raison de la progression de la mondialisation. Nous ne demandons pas beaucoup plus de règlements. Il y a certainement beaucoup de règlements à l'heure actuelle.

Nous avons le souci de maintenir un secteur financier fort. Dans mon exposé, j'ai dit que c'était là un secteur intrinsèquement très risqué. Au Canada, nous avons été bien servis par notre

We need to strengthen them and apply them so that they serve local communities and are appropriate to this age of globalization.

[Translation]

Ms. Hutchison: Our goal, and that of the government, is to protect the most disadvantaged members of society. In their dealings with the financial services sector, the most disadvantaged need the government's protection.

Senator Hervieux-Payette: The Mackay Task Force had a mandate to look at financial services for all segments of the Canadian population. We realize that in the case of certain client groups, the level of services could be improved and that all client groups must have access to services. One of the recommendations that I am pleased to see you comment on is the proposed consumer organization. Do you agree that there should be a certain number of consumer organizations across Canada? Could these organizations not develop some expertise in the financial sector with the help of financial institutions and a mailing program? Perhaps consumer associations do not have the expertise to analyze financial services. Perhaps we could ask financial institutions to mention several associations, instead of just one, in their mailings.

Ms. Hutchison: I agree with you that there should be a number of such organizations working for consumers.

Senator Hervieux-Payette: In recommendation 14 under gender equality issues, you talk about gender equality at the executive level of financial institutions, but make no mention of gender equality when it comes to bank customers. To ensure that barriers are truly eliminated when it comes to the services offered by banks, do you not think that data on gender issues should be available?

Ms. Hutchison: I believe we cover this point in recommendation No. 7 which deals with loans. I think this ties in with your observations.

Senator Hervieux-Payette: Banks come under federal jurisdiction. Federal laws may apply to the human resources sector, but in the case of insurance companies, trust companies and brokerage firms, you have to understand that these institutions do not come under federal jurisdiction. We are being asked to harmonize the regulatory process. It is important that federal laws coincide when it comes to the four pillars of the financial services sector.

[English]

Ms Saravanamuttoo: I am sure that will be absolutely essential also. What is needed, though, is federal leadership in this area. We do not know how many women are getting loans. We hear from women who say that they are being refused on general policy. We do not know whether or not this is true, but it is essential to find out.

réglementation. Il nous faut la renforcer et l'appliquer de façon à ce qu'elle serve les collectivités locales et soit appropriée à cette ère de mondialisation.

[Français]

Mme Hutchison: Notre but, et le but du gouvernement, est de protéger les plus démunis de la société. Dans le secteur financier, les plus démunis ont besoin de la protection du gouvernement.

Le sénateur Hervieux-Payette: Le mandat du comité de M. McKay s'adressait à toute la population canadienne. Nous reconnaissons que certaines clientèles peuvent voir leurs services améliorés et que toutes les clientèles doivent avoir accès aux services. Une des recommandations sur lesquelles je suis heureuse d'avoir vos commentaires est celle concernant l'appui à des associations de consommateurs. Seriez-vous d'accord à ce que nous ayons un certain nombre d'associations de consommateurs à travers le Canada? Par le biais des institutions financières et d'un programme d'envoi par la poste, ces associations pourraient-elles développer une expertise dans le secteur financier? Les associations de consommateurs n'ont peut-être pas les experts pour analyser les services financiers. On pourrait peut-être demander que les institutions financières incluent dans leur envoi un choix d'associations et non une seule association.

Mme Hutchison: Je suis d'accord pour que l'on puisse envisager un choix d'associations qui pourraient travailler pour les consommateurs.

Le sénateur Hervieux-Payette: Votre recommandation 14 concernant le «gender analysis», vous en parlez pour le Conseil des banques, mais pas pour la clientèle des banques. Ne pensez-vous pas qu'avec ce «gender equality issues», pour s'assurer que les barrières sont vraiment tombées dans les rapports concernant les services offerts par les banques, on devrait avoir accès aux données sur la question hommes-femmes?

Mme Hutchison: Je crois que cet aspect est couvert par la recommandation numéro 7, qui parle des prêts. Cela couvrirait peut-être ce que vous avez dit.

Le sénateur Hervieux-Payette: Les banques sont de juridiction fédérale. Les lois fédérales peuvent s'appliquer au secteur des ressources humaines mais dans le cas des compagnies d'assurances, des compagnies de fiducie et de courtage, vous savez que ces entreprises ne tombent pas sous la juridiction fédérale. On nous demande d'harmoniser la réglementation. Il est important que la législation fédérale concorde avec la législation nationale sur la question des quatre piliers dans le secteur financier.

[Traduction]

Mme Saravanamuttoo: Je suis persuadée que ce sera également absolument essentiel. Ce qu'il faut, cependant, c'est un leadership fédéral dans ce secteur. Nous ne savons pas combien de femmes obtiennent un prêt. Nous entendons parler de femmes qui disent avoir été refusées en raison de la politique générale. Nous ne savons pas si cela est vrai ou non, mais il est essentiel de le découvrir.

We hear about a few women being appointed vice-presidents of banks. This is not very prevalent and we do not know how much credibility they have in those organizations. If the banks are going to serve men and women equally, it is important that we know these statistics; that we know how many women are being promoted, what positions they are reaching, and how many are getting their loans. At the present time we do not know this.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: With respect to representation on boards of directors, you would you prefer to see not only consumer representation, but women serving on these boards as well. Is that correct?

Ms. Hutchison: Of course.

[English]

Ms Saravanamuttoo: That would be good.

Senator Callbeck: At page 3 of your brief, you recommend caution in a number of areas. You go on to say:

We do not, for example, support expansion by the banks into areas not traditionally thought of as bank services, until adequate consumer protection measures and regulations are in place.

Are you saying that, once the protection measures and regulations are there, you would agree with banks selling insurance and leasing cars?

Ms Saravanamuttoo: We would like to see what happens first. The regulations need to be put into effect so that we can see what the effect is. We are very conscious that this is a changing world and we do not want to say anything black and white. We know what is happening in the global financial markets. However, with so many dangers involved at this time, what is to prevent such volatility spreading?

We know what happened with Barings Bank; we know what happened recently with the hedge funds in the U.S. This happens with big banks. In the Depression things spread between sectors. This is not a time to go merrily on expanding and giving carte blanche to different developments. We have to proceed slowly and carefully to really understand what is happening.

Senator Callbeck: On page 6 of your brief, you talk about the Community Reinvestment Act. You list information that you think should be disclosed concerning lending to businesses. MacKay did not recommend the Community Reinvestment Act. However, he recommended a community accountability statement with a lot of other information, for example, how much the financial institution invests in the community; the amount of money that the financial institution contributes to the local hospital or whatever charity. Do you see that information expanding?

Nous entendons parler de quelques femmes qui sont nommées vice-présidente d'une banque. Ce n'est pas très fréquent, et nous ne savons pas combien de crédibilité elles ont dans ces entreprises. Pour que les banques servent les hommes et les femmes dans l'égalité, il est important que nous connaissions ces statistiques, que nous sachions combien de femmes sont nommées, quelle position elles atteignent, et combien obtiennent leur prêt. À l'heure actuelle, nous ne le savons pas.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: En ce qui concerne les conseils d'administration des associations de consommateurs, vous préféreriez qu'il y ait non seulement des consommateurs, mais aussi des femmes?

Mme Hutchison: Certainement.

[Traduction]

Mme Saravanamuttoo: Ce serait bon.

Le sénateur Callbeck: À la page 3 de votre mémoire, vous recommandez la prudence dans un certain nombre de secteurs. Vous poursuivez en disant:

Nous ne sommes pas, par exemple, en faveur de l'expansion des banques dans des secteurs qui ne sont pas traditionnellement vus comme des services bancaires jusqu'à ce que des mesures adéquates de protection des consommateurs et des règlements soient en place.

Seriez-vous d'accord, une fois que les mesures de protection et les règlements seront en place, que les banques vendent de l'assurance et des contrats de crédit-bail automobile?

Mme Saravanamuttoo: Nous aimerions d'abord voir ce qui se passera. Les règlements doivent être en vigueur afin que nous puissions en voir les effets. Nous sommes très conscientes que nous sommes dans un monde en mutation, et nous refusons d'être trop catégoriques. Nous savons ce qui se passe dans les marchés financiers mondiaux. Or, étant donné les nombreux dangers qui existent, qu'est-ce qui empêcherait une telle volatilité de s'étendre?

Nous savons ce qui est arrivé à la Barings Bank; nous savons ce qui est arrivé récemment aux fonds de couverture aux États-Unis. Ces choses se produisent avec les grandes banques. Lors de la dépression, il y a eu chevauchement entre les secteurs. Ce n'est pas le temps de continuer à s'étendre joyeusement et de donner carte blanche à tous les projets de développement. Il nous faut y aller lentement et prudemment afin de bien comprendre ce qui se passe.

Le sénateur Callbeck: À la page 6 de votre mémoire, vous parlez de la Community Reinvestment Act. Vous y précisez des renseignements sur les prêts aux entreprises qui devraient être publiés. Le rapport MacKay n'a pas recommandé une loi sur le réinvestissement communautaire. Cependant, nous recommandons un rapport sur les responsabilités envers la collectivité avec de nombreux autres renseignements, dont par exemple, combien l'institution financière investit-elle dans la collectivité; le montant d'argent accordé par l'institution financière à l'hôpital local ou à un organisme de charité quelconque. Croyez-vous qu'il y a davantage d'information?

Ms Saravanamuttoo: Certainly. We have policy in this area, so we were not able to broaden it after the MacKay task force. The MacKay task force talks about the defining of the communities and the accountability statements. Yes, absolutely.

Senator Callbeck: On page 8, you talk about the financial consumers organization. You recommend a one-page flyer inviting consumers to join. Do you think that should be fully financed by consumers?

Ms Saravanamuttoo: It would be quite viable if the information were sent to consumers. The expectation is that 10 per cent of people will reply to it. If that were the case, such an organization would be fully viable. However, getting the information out about such an organization is not easy.

Senator Callbeck: The question of the ombudsman has been brought up by several witnesses that have appeared before us. People have complaints about our financial institutions, however, for a number of reasons, they are hesitant to go to the ombudsman. Do you have any ideas on how we can make the whole process more consumer-friendly?

Ms Saravanamuttoo: First, you need an independent ombudsman's office. We hope that the banks can make their internal ombudspersons friendlier. I have never used the service myself, but the banks at the present time are rather intimidating to consumers, especially low-income consumers. Therefore, the banks need to work on that themselves. The independence of the office would go a long way to making consumers feel that they would be heard.

If people fear any issues around privacy, that may prevent them from replying. I heard somebody who is quite well off say, "I am afraid to complain about this because my loan may be cut off." This is a real fear at the present time. We do not know exactly what is happening, and we do not know the effect of complaining.

Senator Oliver: Earlier today, we heard from an official of the National Anti-Poverty Organization. They talked about what they call systemic discrimination against the poor when it comes to getting a bank account and banking services.

I would like to hear more details about women in business and women having access to capital to run their businesses. You have a small section about this on page 6 of your report. We have been told that, with each passing year, more and more small businesses are being run very successfully by women. We have also been told that the biggest problem they face is access to capital, not their ability to do the job and to make money at their businesses.

You have been in existence since 1893. Do you have statistics and data on the difficulties that business women in Canada face in accessing capital in financial institutions in Canada? Can you help us by indicating how serious this problem is?

Mme Saravanamuttoo: Certainement. Nous avons une politique à cet égard, alors nous ne pouvons l'élargir après le groupe de travail MacKay. Le groupe de travail MacKay parle de la définition des collectivités et des rapports sur les responsabilités. Oui, absolument.

Le sénateur Callbeck: À la page 8, vous parlez de l'organisation de consommateurs de produits et services financiers. Vous recommandez un encart d'une page invitant les consommateurs à s'inscrire. Croyez-vous que ce devrait être financé entièrement par les consommateurs?

Mme Saravanamuttoo: Ce serait tout à fait viable si l'information était envoyée aux consommateurs. Nous espérons que 10 p. 100 des gens y répondront. Si c'était le cas, une telle organisation serait tout à fait viable. Cependant, diffuser de l'information sur une telle organisation n'est pas chose facile.

Le sénateur Callbeck: La question de l'ombudsman a été soulevée devant nous par plusieurs témoins. Les gens ont des plaintes à formuler au sujet de nos institutions financières, mais pour un certain nombre de raisons, elles hésitent à recourir à l'ombudsman. Avez-vous quelques suggestions pour rendre l'ensemble du processus plus invitant pour les consommateurs?

Mme Saravanamuttoo: Tout d'abord, il faut un bureau d'ombudsman indépendant. Nous espérons que le service de l'ombudsman interne des banques deviendra plus accueillant. Je n'ai jamais utilisé le service moi-même, mais les banques à l'heure actuelle sont plutôt intimidantes pour les consommateurs, particulièrement pour ceux à faible revenu. Par conséquent, les banques doivent travailler là-dessus elles-mêmes. L'indépendance du bureau contribuerait largement à assurer les consommateurs qu'ils seront entendus.

Si les consommateurs ont quelque crainte de représailles que ce soit en ce qui touche la protection des renseignements personnels, ils pourraient ne pas réagir. J'ai entendu quelqu'un qui est très à l'aise dire «J'ai peur de me plaindre à ce sujet parce que mon prêt pourrait être refusé». Cette peur est tout à fait réelle. Nous ne savons pas exactement ce qui se passe, et nous ne savons pas quel effet auraient les plaintes.

Le sénateur Oliver: Aujourd'hui nous avons entendu un représentant de l'Organisation nationale anti-pauvreté. Il a parlé de discrimination systémique contre les pauvres lorsqu'il s'agit d'obtenir un compte de banque ou des services bancaires.

J'aimerais en savoir plus sur les femmes en affaires et l'accès des femmes à des capitaux pour administrer leur entreprise. Vous consacrez une petite section à ce sujet à la page 6 de votre rapport. On nous a dit que d'année en année, de plus en plus de petites entreprises sont exploitées avec beaucoup de succès par des femmes. On nous a également dit que le plus important problème auquel elles font face, c'est l'accès aux capitaux et non leur capacité de faire le travail et de faire des profits.

Vous existez depuis 1893. Avez-vous des statistiques et des données sur les difficultés qu'éprouvent les femmes d'affaires canadiennes à obtenir des capitaux dans les institutions financières du Canada? Pouvez-vous nous aider en décrivant la gravité de ce problème?

Ms Saravanamuttoo: We have anecdotal data, like everyone else. We do not know how many women are being refused bank loans. We do know that increasing numbers of women are getting loans, but we do not know how many people are actually applying. We do not have that information, and I do not think anyone else does. It is possible that some of the banks have the information, but they are not making it public.

Ms McBride: If you are turned down for a loan you, are rather unhappy and you are not about to advertise that to your friends and neighbours.

A friend, who lives in another part of Ontario, told me a story a few weeks ago of her own personal struggle to set up an independent retail business. This was a woman who was at the top of business management. She was in her early forties, single, and had everything going for her. She went through all of the required hoops for a small business loan. One bank asked if she wanted to talk to the women's loan manager. It was difficult to pin it down, but she felt that she was not treated as seriously as a man would have been coming into that situation.

Finally she found a bank that gave her a loan and is now operating very successfully. Later, she discovered that, although a number of the banks that had allowed her to prepare and present all the detailed applications sat and listened to her very seriously, their head office had a pre-established policy at that point of not giving loans to small retail businesses. No one had told her. I suppose they allowed her to go through the process because of public relations.

The other thing she found humiliating in a number of banks was dealing with loan managers who were much younger and much less experienced than her and who treated her in a very condescending, patronizing way. However, what really annoyed her was that no one had the courtesy to tell her that she was wasting her time; that they were not allowed to give these kinds of loans at that time because of a ruling at their head office. She found it a rather trying and disheartening experience for a number of months before she finally got what she needed.

Senator Oliver: Because you do not have much data and you do not know anyone who does have any data on this, are you in a position to say, as the anti-poverty group said, that it is so serious, it is systemic?

Ms Saravanamuttoo: We could say that there is systemic discrimination against low-income people. The MacKay task force report opens with a story of bank customers in Vancouver being made to stand out in the rain. I have worked with hundreds of women and low-income people who have not been able to get bank accounts. They are living very precariously and are not served by the banks.

One of my clients had to go across town to get to her bank. I asked her why she went so far. She replied that, if she ever closed her account, she would never get another one like it. It was a no-fee bank account and she thought that they were no longer

Mme Saravanamuttoo: Nous avons des données anecdotiques, comme tout le monde. Nous ne savons pas combien de femmes essuient un refus dans leur demande de prêt. Nous savons que de plus en plus de femmes obtiennent un prêt, mais nous ne savons pas combien en font la demande. Nous n'avons pas ces renseignements, et je ne crois pas que quiconque les ait. Certaines banques ont peut-être ces renseignements, mais elles ne les publient pas.

Mme McBride: Si l'on vous refuse un prêt, vous serez plutôt déçue et vous ne voudrez certainement pas en informer vos amis et vos voisins.

Une amie qui habite ailleurs en Ontario m'a raconté il y a quelques semaines l'histoire de sa propre lutte pour établir un commerce de détail indépendant. Cette femme était une gestionnaire de haut niveau. Elle était au début de la quarantaine, célibataire, et elle avait tout pour elle. Elle a fait toutes les démarches nécessaires à l'obtention d'un prêt à une petite entreprise. Une banque lui a demandé si elle voulait parler au gestionnaire des prêts aux femmes. C'était très subtil, mais elle sentait qu'elle n'était pas prise autant au sérieux que l'aurait été un homme dans la même situation.

Elle a finalement trouvé une banque qui lui a consenti un prêt et elle connaît maintenant beaucoup de succès. Elle a découvert après coup que bien que certaines des banques qui lui avaient permis de préparer et de présenter ses demandes l'avaient écoutée attentivement, leur siège social avait pour politique à l'époque de ne pas consentir de prêt aux petits commerces de détail. Personne ne le lui avait dit. Je suppose qu'on lui a permis de faire les démarches pour des raisons de relations publiques.

Elle a également trouvé humiliant que dans bien des banques elle devait transiger avec un gestionnaire beaucoup plus jeune et beaucoup moins expérimenté qu'elle et qui la traitait d'une manière très condescendante. Cependant, ce qui l'a vraiment exaspérée, c'est que personne n'a eu la courtoisie de lui dire qu'elle perdait son temps, qu'on ne pouvait consentir ce genre de prêt en raison d'un règlement de leur siège social. Elle a trouvé l'expérience plutôt éprouvante pendant les quelques mois qu'elle a dû attendre avant d'obtenir finalement ce dont elle avait besoin.

Le sénateur Oliver: Puisque vous n'avez pas beaucoup de données et que vous ne connaissez personne qui en aurait sur cette question, seriez-vous d'accord pour dire, comme l'a dit le groupe anti-pauvreté, que c'est très grave, que c'est systémique?

Mme Saravanamuttoo: On pourrait dire qu'il y a discrimination systémique à l'endroit des personnes à faible revenu. Le rapport du groupe de travail MacKay commence par l'histoire de clients d'une banque de Vancouver qu'on a forcés à rester sous la pluie. J'ai travaillé avec des centaines de femmes et de personnes à faible revenu qui n'ont pas pu avoir un compte de banque. Ces gens vivent de façon très précaire et ne sont pas desservis par les banques.

L'une de mes clientes devait traverser la ville pour se rendre à sa banque. Je lui ai demandé pourquoi elle allait si loin. Elle a répondu que si elle fermait son compte, elle ne pourrait jamais en avoir un autre du même type. C'était un compte sans frais et elle

available. She did not have the money to travel across town each time she wanted to go to the bank, but this was the reality of it.

Senator Oliver: The Royal Bank and some of the other banks have talked recently about a bank specially designed for small business people, including women. Do you think this might be a partial solution to the problem?

Ms Saravanamuttoo: I do not know. What is wrong with making branches more accountable? What is wrong with increasing credit union facilities and promoting them? Why is it necessary? We have the infrastructure there. Why not work with them to make them more accountable.

The Chairman: I would like to thank you for taking the time to be with us this afternoon.

Our next witnesses are from the Council of Canadians. Their brief has been circulated to everyone.

Mr. Peter Bleyer, Executive Director, Council of Canadians: Thank you, senators, for the opportunity to appear here today before you. With me is Jamie Dunn, who is working with us on issues related to the banks.

In our brief we reintroduce the Council of Canadians. The council is probably known to most of you. We are a national non-partisan public interest group and we currently have more than 100,000 members from coast to coast. We do have some serious concerns when it comes to the future of this country's financial services sector. Many of these concerns are coming straight from our members. They have told us they are deeply concerned that further deregulation and the proposed bank mergers present a serious threat to our ability as Canadians to determine our social and economic future.

The MacKay task force represented an important opportunity to address the concerns of our members and other Canadians for a critical sector of our economy that has clearly been affected by years of deregulation. The task force did confirm our growing recognition as a country that the status quo in this sector is not sustainable. The task force also made a series of interesting recommendations that are aimed at protecting consumers in the financial services jungle. Nevertheless, we believe that the report could well be improved by including many of the additional recommendations brought forward by the groups that are part of the Canadian Community Reinvestment Coalition.

From our perspective, unfortunately the positive contributions of the report are dramatically overwhelmed by two key factors. The first is the attempt by four of our largest banks to literally hijack the public agenda with their proposed merger. Attached to our brief are the results of a national opinion poll, which reinforces, we believe, the conclusions of the Ianno Liberal Caucus Committee that was released today. The data that is attached shows that two-thirds of Canadians believe that bank

pensait que ce genre de compte n'était plus offert. Elle n'avait pas l'argent voulu pour traverser la ville chaque fois qu'elle voulait aller à la banque, mais c'était là la dure réalité.

Le sénateur Oliver: La Banque Royale et certaines des autres banques ont parlé récemment d'une banque conçue spécifiquement pour les propriétaires de petites entreprises, dont notamment les femmes. Croyez-vous que ce pourrait être une solution partielle au problème?

Mme Saravanamuttoo: Je ne sais pas. Pourquoi ne pas rendre les succursales plus responsables? Pourquoi ne pas avoir davantage de coopératives de crédit et de caisses populaires et en faire la promotion? Pourquoi est-ce nécessaire? Nous avons l'infrastructure. Pourquoi ne pas travailler avec elles et les rendre plus responsables?

Le président: J'aimerais vous remercier d'avoir pris le temps de venir cet après-midi.

Nos prochains témoins sont du Conseil des Canadiens. Leur mémoire a été distribué à tout le monde.

M. Peter Bleyer, directeur exécutif, Conseil des Canadiens: Merci, sénateurs, pour m'avoir donné l'occasion d'être ici aujourd'hui avec vous. M. Jamie Dunn, qui travaille avec nous sur des questions reliées aux banques, m'accompagne.

Dans notre mémoire, nous présentons le Conseil des Canadiens. La plupart d'entre vous connaissent sans doute le conseil. Nous sommes un groupe national et non partisan de défense de l'intérêt public, et nous avons actuellement plus de 100 000 membres d'un océan à l'autre. Nous avons de graves préoccupations en ce qui concerne l'avenir du secteur des services financiers du pays. Une grande partie de ces préoccupations sont exprimées directement par nos membres. Ils nous ont dit qu'ils craignaient beaucoup que la déréglementation à venir et les fusions bancaires proposées ne constituent une grave menace à la capacité des Canadiens de forger leur avenir social et économique.

Le groupe de travail MacKay représentait une excellente occasion d'exprimer les préoccupations de nos membres et d'autres Canadiens relativement à un secteur de notre économie qui a clairement été touché par des années de déréglementation. Le groupe de travail a confirmé ce que nous pensons de plus en plus dans ce pays, à savoir que le statu quo dans ce secteur n'est pas viable. Le groupe de travail a également fait une série de recommandations intéressantes qui visent à protéger les consommateurs dans la jungle que constituent les services financiers. Néanmoins, nous croyons que le rapport pourrait être grandement amélioré en y incluant de nombreuses recommandations additionnelles faites par les groupes qui font parti de la Coalition canadienne pour le réinvestissement communautaire.

À notre avis, malheureusement, les contributions positives du rapport sont grandement atténuées par deux facteurs clés. Le premier est la tentative par quatre des plus grandes banques de littéralement détourner l'attention du public avec les fusions proposées. Nous avons annexé à notre mémoire les résultats d'un sondage national qui renforcent à notre avis les conclusions du Comité Ianno du caucus libéral, conclusions qui ont été publiées aujourd'hui. Les données annexées montrent que deux tiers des

mergers would be bad for them personally. It shows that two-thirds of Canadians do not believe the banks when they claim mergers would not result in closed branches and lost jobs. It shows that 86 per cent — a massive majority of Canadians — either want regulations governing the banks increased or at least maintained at their current level. That is perhaps the most interesting of those three statistics.

We believe that the task force failed to truly consider the serious global situation we face today. When it comes to that big picture, the report failed to see that the results that we are seeing around the world, in Russia, Asia and elsewhere, are largely the result of massive deregulation and foreign investment. The situation we face today in the Canadian financial services sector is largely the result of systematic deregulation. Since the mid-1980s, our Bank Act has been relaxed in a number of ways, including the elimination of the reserve requirement that has dramatically increased bank profits, most importantly at public expense. At that time, more competition was held out as the plum that Canadian consumers would grasp. Again, we are hearing the same argument, but we now know that these measures were part of a process that lead to greater concentration and consolidation in the industry, not more competition.

As part of what we see as a deregulatory remedy, the task force suggests that we allow the further entry of foreign banks into this country. The notion that we are likely able to make foreign banks serve Canadians' needs when we failed to make Canadian banks meet our needs makes much sense. Clearly, new foreign banks will head straight for the profitable niches in banking. They will not go for full service; they will not go for the hard-to-reach low-profit corners of the retail sector. They will be looking at skimming lucrative corporate clients off the top.

Canadian activities will inevitably remain secondary for any foreign-owned bank. In the case of an economic downturn in their home market or any other business problem, an error of calculation on the part of their staff, market failure or whatever, assets held in Canada will be rapidly shifted homeward, instantly importing foreign economic difficulties into our country.

For those who see greater foreign competition as the magic bullet to lessen the impact of the proposed mergers, this is a dangerous miscalculation. Allowing foreign banks greater access will require further deregulation. The entry of foreign banks will lead to a dual system of regulation, with foreign banks not being subject to the same controls as Canadian banks. Eventually, of course, Canadian banks will balk at this and will end up with even less regulation overall.

Canadiens croient que les fusions bancaires seraient une mauvaise chose pour eux. Elles montrent que deux tiers des Canadiens ne croient pas les banques lorsqu'elles disent que les fusions ne provoqueraient pas de fermetures de succursales et de pertes d'emplois. Elles montrent que 86 p. 100 des Canadiens — une majorité écrasante — veulent que la réglementation des banques soit renforcée ou du moins maintenue à son niveau actuel. C'est peut-être là ce qu'il y a de plus intéressant dans ces trois statistiques.

Nous croyons que le groupe de travail n'a pas vraiment tenu compte de la gravité de la situation mondiale dans laquelle nous nous trouvons aujourd'hui. Lorsqu'on regarde l'ensemble de la situation, on constate que le rapport n'a pas vu que les résultats que nous voyons partout dans le monde, en Russie, en Asie et ailleurs, sont largement attribuables à la déréglementation massive et à l'investissement étranger. La situation que nous connaissons aujourd'hui dans le secteur des services financiers canadien est largement attribuable à la déréglementation systématique. Depuis le milieu des années 80, notre Loi sur les banques a été assouplie de bien des façons, dont notamment par l'élimination de l'exigence de réserve qui a augmenté les profits des banques de façon incroyable, et ce surtout au dépens du public. À l'époque, on a fait croire aux consommateurs canadiens que l'accroissement de la concurrence était une panacée. Encore une fois, nous entendons le même discours, mais nous savons maintenant que ces mesures faisaient partie d'un processus qui a mené à une plus grande concentration et à la consolidation dans l'industrie, et non à une concurrence accrue.

Le groupe de travail suggère qu'une des façons de remédier à la déréglementation, c'est de permettre à d'autres banques étrangères de s'établir dans le pays. L'idée que nous serions capables de forcer les banques étrangères à répondre aux besoins des Canadiens alors que nous n'avons pas pu forcer les banques canadiennes à répondre à nos besoins a beaucoup de sens. De toute évidence, les nouvelles banques étrangères chercheront immédiatement à s'établir dans les créneaux les plus rentables du secteur bancaire. Elles ne voudront pas offrir tous les services; elles n'iront pas dans les secteurs difficiles et peu rentables du marché de détail. Elles chercheront plutôt à écrémer le lucratif marché des entreprises.

Les activités canadiennes demeureront inévitablement secondaires pour toute banque étrangère. En cas de ralentissement de l'économie dans leur propre marché ou de tout autre problème d'exploitation, une erreur de calcul de la part de leur personnel, un échec du marché ou peu importe, leurs actifs canadiens seront vite rapatriés dans leur pays, important du même coup instantanément les difficultés économiques de l'étranger dans le nôtre.

Ceux qui voient dans la concurrence étrangère un remède miracle qui réduira les effets des fusions proposées font une dangereuse erreur de calcul. Permettre un plus grand accès aux banques étrangères exigera davantage de déréglementation. L'entrée des banques étrangères mènera à un double système de réglementation, et les banques étrangères ne seront pas soumises aux mêmes mesures de contrôle que les banques canadiennes. Éventuellement, bien entendu, les banques canadiennes

The other serious obstacle to the MacKay report's stated objective, a financial services sector that serves Canadians, is the proposed mergers. Every day the stacks of arguments against the proposed mergers get higher. The tone gets higher too, but the tone of those defending the mergers is probably what you have suffered through most.

The National Liberal Task Force's report, which was released yesterday, made a substantial contribution. The poll that we have released today adds more valuable information, not just on the mergers but also on the question of regulation. Clearly, the mergers are not necessary or useful. The mergers, in fact, are downright dangerous. The extent of concentration in the banking industry is a serious matter, not only because it leads to increased market power for a few corporations, but also because it can and often does lead to undue political power. We have seen some advance notice of this. We have seen analysts doubting whether the federal government has the capacity to stop the mergers. We have seen speculation around the financial repercussions of the mergers. We have most recently seen bank chairmen making very thinly veiled threats about what will happen if we do not allow the mergers to go through.

I would like to summarize some of the recommendations we have laid out before you. This may seem like it is not a recommendation, but we think it is essential. The mergers are a distraction from the real task at hand. The Finance Minister must be urged to close the file on the mergers, to take it off the table so that your committee and other committees and his staff can get on to the important task at hand which is, we believe, renewed regulation. The MacKay recommendations, to protect Canadian consumers, need to be decoupled from the broader emphasis of that report, the deregulatory emphasis. Deregulation and consumer protection are 100 per cent incompatible.

Renewal of regulation has to include a clear rejection of further foreign ownership and a clear stand against further vertical and horizontal integration in the sector. It would include a return to the federal reserve requirement, abandoned by the federal government at great public expense. It would include innovative new ideas, such as a national investment fund. It would look at the global picture and propose ideas such as a financial transactions tax, sometimes referred to as the Tobin tax after James Tobin.

I would draw your attention to the attached poll. The information is there, and we are happy to answer questions on that as well.

The Chairman: I would like to clarify a couple of statements that I do not think are accurate.

You talk about the problems with the Japanese banks. There is no foreign bank investment in Japan. The issue was not massive

protesters and it will be at the end of the account even less of regulation.

Les fusions proposées constituent l'autre dangereux obstacle à l'objectif déclaré du rapport MacKay, soit un secteur des services financiers qui dessert les Canadiens. Chaque jour les arguments contre les fusions proposées deviennent de plus en plus nombreux. Le ton monte aussi, mais le ton de ceux qui défendent les fusions est probablement ce que vous avez dû endurer le plus.

Le rapport du groupe de travail national libéral, qui a été publié hier, a été une importante contribution. Le sondage que nous avons publié aujourd'hui ajoute de précieuses données, non seulement sur les fusions mais aussi sur la question de la réglementation. Il est clair que les fusions ne sont pas nécessaires ni utiles. Les fusions, en fait, sont carrément dangereuses. L'importance de la concentration dans l'industrie bancaire est une question grave, non seulement parce qu'elle mène à une augmentation du pouvoir de quelques sociétés dans les marchés, mais aussi parce qu'elle peut conférer un pouvoir politique indu, ce qui se produit effectivement très souvent. Nous en avons d'ailleurs vu quelques signes avant-coureurs. Nous avons vu que des analystes doutaient que le gouvernement fédéral puisse empêcher les fusions. Nous avons été témoins de spéculations sur les répercussions financières des fusions. Nous avons vu très récemment des présidents de banques faire des menaces à peine voilées à propos de ce qui se produira si nous ne permettons pas les fusions.

J'aimerais résumer certaines des recommandations que nous vous avons présentées. On pourrait croire que ce n'est pas une recommandation, mais nous pensons que c'est essentiel. Les fusions sont une diversion à la véritable tâche qui nous incombe. Il faut presser le ministre des Finances de fermer le dossier des fusions, de l'écarter afin que votre comité ainsi que d'autres comités et son personnel puissent poursuivre le travail qui à notre avis est à faire, soit la réforme de la réglementation. Les recommandations du rapport MacKay visant la protection des consommateurs canadiens doivent être séparées du sujet central de ce rapport, c'est-à-dire la déréglementation. La déréglementation et la protection du consommateur sont deux choses absolument incompatibles.

La réforme de la réglementation doit mettre un frein à la propriété étrangère et doit interdire toute autre intégration verticale ou horizontale dans le secteur. Elle doit prévoir un retour à l'exigence de réserve fédérale, abandonnée par le gouvernement fédéral au détriment du public. Elle doit tenir compte de l'ensemble de la situation et proposer des idées, dont par exemple une taxe sur les transactions financières, ce qu'on appelle parfois la taxe Tobin, d'après James Tobin.

J'attire votre attention sur le sondage en annexe. L'information est là, et nous serons heureux de répondre aux questions sur ce sujet.

Le président: J'aimerais clarifier quelques affirmations qui je crois sont inexactes.

Vous parlez des problèmes liés aux banques japonaises. Il n'y a pas d'investissement bancaire étranger au Japon. La question

deregulation; it was an excessive role of government in the banks. Your description of Japan is factually incorrect.

You talked about deposit insurance vis-à-vis foreign banks in Canada. Under the current law and under any proposal that has ever been advanced, any foreign bank in Canada that is going to take insured deposits is required to have a subsidiary, not a branch, and the subsidiary is required to have sufficient funds to be able to ensure that it is protected. That statement is not factually correct, and I could give you another three or four.

I have not seen a brief like this in the last decade.

Mr. Bleyer: You have not seen a poll like this either, Senator Kirby.

The Chairman: After reading this brief, I would say that your general view is that this is not a business. Fundamentally, you want government ownership. Is that a fair statement?

Mr. Bleyer: It is appropriate to deal with this question in front of legislators. What is being overlooked here is the critical role of government. The critical role of government is not to run the banks but it is to set the regulatory framework within which we can ensure that banking institutions and other institutions, for that matter — it is just that banks are a critical component in our economy — meet the public interest. The fact of the matter is: (a) those banks have not; and (b) our governments have been going in the opposite direction. Our governments have been removing the framework of regulation. That is a fact that I do not think you would contest in terms of the deregulation that went on in the 1980s and 1990s, perhaps under a different government.

It is up to legislators and government to play its rightful role, which is not to run the banks but to create the context in which those banks are serving the public interest.

The Chairman: Your description of the kind of regulation that would make you happy is a regulation that is so constraining that I am happy to admit that the government would not be technically owning the business, but they would be de facto running it.

You say an unequivocal stand against further vertical integration, which I assume means within the banking industry, or horizontal, that is across other sectors, is equivalent to saying that what you want is an industry which, in spite of all the technological change and everything else that is going on, should be ring-fenced and required to stand still. That is the practical effect of that statement.

Mr. Bleyer: Absolutely not. You are seeing the arguments on the detail from a number of stakeholders. We are not stakeholders. Our organization represents individuals who come together because of a shared vision as opposed to a specific stake. You have heard from stakeholders who made the clear arguments around the impact that we are seeing already and will continue to see as the four pillars become one within the financial services sector.

n'était pas la déréglementation massive; c'était le rôle excessif du gouvernement dans les banques. Votre description du Japon est inexacte dans les faits.

Vous avez parlé d'assurance-dépôts en ce qui concerne les banques étrangères au Canada. En vertu de la loi actuelle et de toute proposition qui ait jamais été faite, toute banque étrangère au Canada qui accepte des dépôts assurés doit avoir une filiale, et non une succursale, et la filiale doit avoir suffisamment de fonds pour assurer qu'elle est protégée. Cette affirmation est inexacte dans les faits, et je pourrais vous en donner encore trois ou quatre.

Je n'ai pas vu un tel mémoire depuis au moins une décennie.

M. Bleyer: Vous n'avez pas vu un tel sondage nom plus, sénateur Kirby.

Le président: Après avoir lu ce mémoire, je dirais que selon vous, il ne s'agit pas d'une industrie. Au fond, vous voulez la propriété gouvernementale. Est-ce bien cela?

M. Bleyer: Il est approprié de traiter de cette question devant les législateurs. On ne tient pas compte ici du rôle essentiel du gouvernement. Le rôle essentiel du gouvernement ne consiste pas à administrer les banques mais à établir un cadre réglementaire dans lequel nous pouvons assurer que les institutions bancaires, et les autres institutions d'ailleurs — c'est que les banques sont un élément essentiel de notre économie — servent l'intérêt du public. Or, dans les faits, ces banques ne l'ont pas fait, et nos gouvernements vont dans la direction opposée. Nos gouvernements éliminent le cadre réglementaire. C'est un fait que je ne crois pas que vous contestiez quand on songe à la déréglementation qui a eu lieu dans les années 80 et 90, quoique sous un autre gouvernement.

Les législateurs et le gouvernement doivent jouer le rôle qui est le leur, qui ne consiste pas à administrer les banques mais à créer le contexte dans lequel ces banques servent l'intérêt du public.

Le président: Votre description du genre de réglementation qui vous satisferait est une réglementation qui serait si contraignante que je suis heureux d'admettre que le gouvernement ne serait pas techniquement propriétaire de l'industrie mais l'administrerait dans les faits.

Vous dites qu'une position sans équivoque contre toute intégration verticale, qui je suppose signifie à l'intérieur de l'industrie bancaire, ou horizontale, c'est-à-dire dans d'autres secteurs, équivaut à dire que ce que vous voulez, c'est une industrie qui, malgré tous les changements technologiques et tout ce qui se passe, devrait être isolée et ne devrait pas bouger. C'est là en réalité ce que signifie cette affirmation.

M. Bleyer: Absolument pas. Vous voyez les arguments sous l'angle d'un certain nombre de groupes intéressés. Nous ne sommes pas un groupe intéressé. Notre organisme représente des personnes qui s'unissent parce qu'elles partagent une même vision et n'ont donc pas un quelconque intérêt. Vous avez entendu les groupes intéressés qui ont exprimé clairement les arguments au sujet de l'effet que nous voyons déjà et que nous continuerons de voir lorsque les quatre piliers n'en feront qu'un dans le secteur des services financiers.

For example, talking about the impact of integration, there are factual arguments that can be made based on the Canadian record and the likely future of the Canadian financial services sector if we go in the direction of further integration. We may be making a case very strongly and very unequivocally, to use our own word. Somebody has to bend the stick. We have been going quite dramatically in the other direction. There is a report on the table now that, despite the fact that it makes some important and excellent points around protecting consumers, does not meet that question around the role of regulation. We have been running scared from regulation. The message from Canadians is that they expect clear, fair regulation from government and they are not getting it; they have not got it right now and they want to see it.

The Chairman: Many of your comments are based on polls. Is it your view that when you get a very strong poll result — and I am not disputing your poll results — that the government should act on the basis of that poll result? My next question from that is that I presume you believe we should restore capital punishment, since the numbers in capital punishment run at about 85 per cent in favour of capital punishment.

Mr. Bleyer: I would not want to cheapen the importance of this poll result. I have been Executive Director of the Council of Canadians since 1992. This is the first national public opinion poll that we have commissioned during that period, far less than most political parties.

The Chairman: I am not objecting to polls.

Mr. Bleyer: We do not think that you should govern by poll. I was going to ask how many people here ran for election, talking about more regulation. I was thinking of the wrong committee.

The Chairman: Some people in this room have.

Mr. Bleyer: I know that many people have in the past, but at that time they might have argued for more regulation. Of the people who now sit in the other House, very few of those parties would have run arguing for more regulation. We are drawing to your and their attention that perhaps they have misread public opinion on this. It is not the determining factor, but maybe it will open people's minds up to the fact that regulation is not this monster that needs to be avoided.

Senator Di Nino: I was going to ask the witnesses if their recommendation was to nationalize the banks, but, Mr. Chairman, you have asked that same thing.

In your presentation you did not deal to any great degree on proposed competition to the existing large financial institutions. Please give us your comments on that.

Mr. Bleyer: There are some recommendations around credit unions and some recommendations from yesterday's report around the second tier, the role that Canada Post and other institutions might play in terms of providing some services. Those are interesting proposals.

Par exemple, en parlant de l'effet de l'intégration, des arguments factuels peuvent être avancés en fonction de l'expérience canadienne et de l'avenir probable du secteur des services financiers canadien si nous permettons une plus grande intégration. Nous présentons sans doute des arguments très fermes et sans équivoque, pour utiliser nos propres mots. Il faut bien que quelqu'un s'y mette. Nous allons tout à fait dans la mauvaise direction. Nous avons maintenant un rapport devant nous qui, malgré le fait qu'il propose d'excellentes et importantes mesures de protection des consommateurs, ne répond pas à la question du rôle de la réglementation. Nous avons peur de la réglementation. Le message des Canadiens, c'est qu'ils veulent une réglementation claire et équitable de la part du gouvernement, et ils ne l'ont pas; ils ne l'ont pas actuellement et ils la veulent.

Le président: Beaucoup de vos commentaires sont fondés sur des sondages. Êtes-vous d'avis que lorsque vous avez un résultat de sondage très élevé — et je ne mets pas en doute les résultats de vos sondages — le gouvernement devrait agir en fonction de ce résultat? Ma question alors serait de savoir si vous croyez que nous devrions remettre en vigueur la peine capitale, puisque les sondages indiquent qu'environ 85 p. 100 des gens sont en faveur de la peine capitale.

M. Bleyer: Je ne voudrais pas minimiser l'importance du résultat de ce sondage. Je suis directeur général du Conseil des Canadiens depuis 1992. C'est le premier sondage d'opinion publique que nous avons commandé au cours de cette période, ce qui est beaucoup moins que la plupart des partis politiques.

Le président: Je ne suis pas opposé aux sondages.

M. Bleyer: Nous ne pensons pas qu'il faut gouverner en fonction des sondages. J'allais demander combien de personnes ici se sont présentées aux élections en parlant d'une réglementation accrue. Je me trompais de comité.

Le président: Certaines personnes dans cette salle l'ont fait.

M. Bleyer: Je sais que de nombreuses personnes l'ont fait dans le passé, mais à l'époque elles auraient pu réclamer davantage de réglementation. Parmi les gens qui siègent dans l'autre chambre, très peu de ces partis auraient réclamé davantage de réglementation. Nous portons à votre attention et à la leur qu'ils ont peut-être fait une mauvaise lecture de l'opinion publique à ce sujet. Ce n'est pas le facteur déterminant, mais peut-être que les gens finiront par comprendre que la réglementation n'est pas un monstre qu'il faut éviter à tout prix.

Le sénateur Di Nino: J'allais demander aux témoins s'ils recommandaient de nationaliser les banques mais, monsieur le président, vous l'avez déjà demandé.

Dans votre exposé, vous n'avez pas traité beaucoup de la concurrence proposée aux grandes institutions financières existantes. Pourriez-vous nous fournir vos commentaires à ce sujet.

M. Bleyer: Certaines recommandations portent sur les coopératives de crédit et les caisses populaires, et certaines venant du rapport d'hier portent sur le second niveau, le rôle que Postes Canada et d'autres institutions pourraient jouer dans la prestation de certains services. Ce sont là des propositions intéressantes.

Our concern is that the proposal around broader competition that we have seen come forward in the last number of years has not led to competition. They have led to consolidation. I believe that you and I are looking for the same thing. If we are looking at competition, what we want is more service, be that service to consumers, bank services, more wickets for small business loans and so forth, guaranteeing service in rural communities. The proposals on the table will not solve those things. We are convinced that the notion of new foreign entrants coming in will actually deal with that. It will not work.

Within that context, these banks still have room to make profit. But let's set some rules to ensure that the banks we have are doing the best job they possibly can of serving Canadians' needs. That will also include looking at measures around credit unions and allowing some other institutions to compete more effectively with those banks. The notion that we should skip that level of "let's set some rules" is what we object to, first, and, second, that we look to foreign banks, which we do not think are interested or able to provide those services that people want.

Senator Di Nino: Obviously you do not agree with the generally stated principle that Canadian banks are some of the best regulated and some of the best run financial institutions in the world. That is a comment that you hear frequently not only in this country but elsewhere.

Mr. Bleyer: It is not so much that we do not agree with that. It is the trend we want to look at. Let's look at the global financial situation. This week's issue of *The Economist* qualifies as a diatribe against the trends and banking around the world today. We see crisis after crisis internationally. Senator Kirby and I could debate what happened in Japan, but that is obviously not the point.

Senator Di Nino: I have to agree with Senator Kirby that I think it is over-regulated, not under-regulated.

Mr. Bleyer: I have no doubt, which is why we are coming to you with this argument. Would it be useful for us to come forward to try and make the point around regulation if we thought that everyone at this table was actually convinced of that argument already?

Senator Di Nino: I do not want to continue to debate the discussion you had with Senator Kirby.

As I stated to Catherine Swift of the Canadian Federation of Independent Business, there are segments of the Canadian community, principally the small business community, that has been saying for a long time that their needs are not properly and appropriately solved. It is generally understood that one of the problems has been competition in that field. This is where you see a Wells Fargo coming in with their small business package.

Ce qui nous préoccupe, c'est que la proposition portant sur une plus grande concurrence que nous entendons depuis quelques années n'a pas engendré de concurrence. Elle a engendré de la consolidation. Je crois que vous et moi cherchons la même chose. Si nous envisageons la concurrence, ce que nous voulons c'est davantage de services, des services aux consommateurs, des services bancaires, une augmentation des guichets pour les prêts aux petites entreprises, et cetera, la prestation de services dans les collectivités rurales. Les propositions qui sont sur la table ne vont pas régler ces problèmes. Nous sommes convaincus que l'arrivée de nouvelles institutions étrangères réglerait cela. Ça ne marchera pas.

Dans ce contexte, ces banques peuvent quand même faire des profits. Mais établissons des règles afin d'assurer que les banques que nous avons font de leur mieux pour répondre aux besoins des Canadiens. Il faudra également envisager des mesures en ce qui concerne les coopératives de crédits et les caisses populaires et permettre à d'autres institutions de concurrencer efficacement ces banques. Ce à quoi nous sommes opposés, c'est d'abord que nous devions nous abstenir d'établir des règles, et ensuite que nous nous tournions vers les banques étrangères, qui à notre avis ne sont pas intéressées ou capables de fournir les services que les gens veulent.

Le sénateur Di Nino: De toute évidence, vous n'êtes pas d'accord avec le principe généralement admis que les banques canadiennes sont parmi les institutions financières les mieux réglementées et les mieux administrées au monde. C'est là un commentaire qu'on entend fréquemment non seulement dans ce pays mais ailleurs aussi.

M. Bleyer: Ce n'est pas que nous ne soyons pas de cet avis. C'est la tendance que nous voulons analyser. Voyons la situation financière mondiale. Le numéro de cette semaine de la revue *The Economist* est une diatribe contre les tendances et les banques du monde entier. Une crise n'attend pas l'autre dans le monde. Le sénateur Kirby et moi pourrions débattre de ce qui est arrivé au Japon, mais là n'est pas la question.

Le sénateur Di Nino: Je dois admettre que je suis d'accord avec le sénateur Kirby qu'il y a trop de réglementation et non le contraire.

M. Bleyer: Je n'en doute pas, et c'est pourquoi nous vous présentons cet argument. Serait-ce utile que nous venions devant vous pour insister sur la réglementation si nous savions que tout le monde autour de cette table est déjà convaincu du bien-fondé de cet argument.

Le sénateur Di Nino: Je ne veux pas continuer à débattre de la discussion que vous avez eue avec le sénateur Kirby.

Comme je l'ai dit à Catherine Swift de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, il y a des segments de la communauté canadienne, particulièrement la communauté des affaires, qui disent depuis longtemps que leurs besoins ne sont pas bien comblés. Il est généralement admis qu'un des problèmes est la concurrence dans ce domaine. C'est là qu'on voit une Wells Fargo arriver avec son forfait pour petites entreprises.

You are saying that the way to fix it is to put more rules in so that the banks are forced to serve this component of business as opposed to increasing competition. Is this what I am hearing you say?

Mr. Bleyer: Overall, for the financial services sector and banking, you are not going to get all of the areas that are not profitable niches dealt with through that kind of cherry picking by foreign banks coming into this area of the sector. That is not a global solution.

You yourself mentioned setting rules for the existing banks in terms of the proportion of their portfolio that should go to small business loans. We have a proposal for a national investment fund, which is even more dramatic than setting rules for the banks. It is actually saying to the banks, "We want you to contribute money, through some process that can be debated, to a fund that will be regulated or ruled over by a number of different stakeholders, that will then provide money to commercial and non-commercial enterprises." We would go a step further than just setting rules. We would say, "Give us some of the money," and we, in terms of the broader Canadian public, will make some decisions about small businesses and so forth.

Senator Di Nino: Do you then also believe that these rules and regulations that you are proposing for the bank should include the availability of services to special groups of Canadians such as the poor and the female segment of the population? Do you start out with the little pieces, and do you say that you have to do this for this and this for that?

Mr. Bleyer: That is an important point. There are some good proposals in the MacKay task force report, as well in the Community Reinvestment Coalition's paper on how we deal with some of those items. As you are inferring, to deal with the big picture, that is nowhere near enough. That, alone, could be counterproductive. A lot of those measures will disappear over time if we allow deregulation, foreign entry and so forth. So-called market forces will eliminate those rules.

We must ensure that poor Canadians have access to bank services and so forth. You cannot do that just by setting up rules in a little package for them. You have to take on the big picture to make it work.

Senator Di Nino: Do you feel that the financial services sector in this country should be a for-profit sector or should it be a service to the community?

Mr. Jamie Dunn, Council of Canadians: You have to look at the context that we are trying to frame and how we are trying to frame this discussion. We are not saying that the government should micromanage banks or that they should not be profitable. But we are saying that they have enjoyed a historically privileged position where they have made huge profits. They are in a position where they can look at international finance. We are saying, "Fine, but you have made it on our money and our parents' money and our grandparents' money and you've done it with a regulatory framework that we, along with our parents and

Vous dites que la façon de régler ce problème, c'est d'adopter d'autres règlements qui forceront les banques à desservir ce secteur d'affaires au lieu d'augmenter la concurrence. Est-ce bien de ce que vous dites?

M. Bleyer: De façon générale, en ce qui touche le secteur des services financiers et les banques, on ne réglera pas tous les problèmes des secteurs qui ne sont pas des créneaux rentables en permettant aux banques étrangères de venir écrémer cette partie du secteur. Ce n'est pas une solution globale.

Vous avez vous-même suggéré d'établir des règles pour les banques existantes quant à la proportion de leur portefeuille à consacrer aux prêts aux petites entreprises. Nous avons une proposition pour un fonds d'investissement national qui est encore plus contraignante que l'établissement de règles pour les banques. En fait, on dit aux banques «Nous voulons que vous consacriez de l'argent, pas le biais d'un processus dont nous pourrions débattre, à un fonds qui sera réglementé par un certain nombre de groupes intéressés, qui fournira de l'argent à des entreprises commerciales et non commerciales». Nous allons plus loin que l'établissement de simples règles. Nous dirions «Donnez-nous une partie de l'argent», et nous, l'ensemble du public canadien, prendrons des décisions au sujet des petites entreprises et ainsi de suite.

Le sénateur Di Nino: Croyez-vous également, alors, que ces règlements que vous proposez pour les banques incluent la disponibilité des services pour certains groupes de Canadiens, par exemple les pauvres et les femmes? Commencez-vous par les petits morceaux, et dites-vous qu'il faut faire cela en raison de ceci ou de cela?

M. Bleyer: C'est là un point important. Il y a de bonnes propositions dans le rapport du groupe de travail MacKay, ainsi que dans le document de la Coalition pour le réinvestissement communautaire, sur la façon d'aborder certaines de ces questions. Comme vous le suggérez, s'attaquer à l'ensemble du problème, ce serait loin d'être assez. S'en tenir à cela pourrait même être contre-productif. Beaucoup de ces mesures disparaîtront si nous permettons la déréglementation, l'entrée d'étrangers et ainsi de suite. Les forces du marché élimineront ces règles.

Nous devons nous assurer que les Canadiens pauvres ont accès aux services bancaires et ainsi de suite. On ne peut le faire simplement en établissant des règles spécialement pour eux. Il faut tenir compte de l'ensemble de la situation pour avoir du succès.

Le sénateur Di Nino: Croyez-vous que le secteur des services financiers dans ce pays devrait être un secteur à but lucratif ou un service à la collectivité?

M. Jamie Dunn, Conseil des Canadiens: Il faut tenir compte du contexte que nous tentons d'encadrer et de la nature de cette discussion. Nous ne disons pas que le gouvernement devrait faire la microgestion des banques ou qu'elles ne devraient pas être rentables. Mais nous disons qu'elles ont historiquement joui d'une position privilégiée qui leur a permis de faire d'énormes profits. Elles sont dans une position qui leur permet d'évoluer dans le domaine financier international. Nous disons «Très bien, mais vous avez réussi grâce à notre argent, et à celui de nos parents et grands-parents et vous l'avez fait dans le cadre d'une

grandparents put in place. What you owe us for that is a basic level of stability and service, and then you make your profits."

The issue is not undoing profits. These businesses are set to be profitable. Their CEOs are paid to make money. It is our job as Canadians and the government's job as regulator to put our interests in place and to make sure that our needs are met by these organizations.

Senator Hervieux-Payette: I want to bring you back to 1992. The Telecommunications Act was introduced. Competition came in. I think we can make some comparisons.

We have seen a lot of players and investment coming into Canada. Some jobs were displaced but now there are shortages of workers in the telecommunications industry. We now have lower prices for consumers and access to services that were available then in the United States but not in Canada. We have enhanced that sector with new technologies and we are one of the best providers in the world.

Why would things be different in the banking system? How would being open to foreign banking, second-tier banking and various means of delivering financial services in fact damage Canadian culture and heritage?

With convergence, telecommunication has even provided us with even more TV channels. It is going totally in the opposite direction than you are foreseeing in your brief. I would like to know your rationale.

[Translation]

Mr. Peter Bleyer: First of all, I would like to apologize for the fact that our brief is in English only. We will be sending you a French version at a later date.

As mentioned, the telecommunications sector includes television. Recently, we appeared before the CRTC and other groups, such as the Friends of Canadian Broadcasting. We discussed the problems we were currently experiencing in this sector. One problem at this time is that many Canadian communities no longer have a regional television station. The lack of regional and community news is partly due to the withdrawal of the CBC and to certain changes in this sector. If we analyze these different sectors, we note that the picture is not exactly rosy.

Senator Hervieux-Payette: Do you agree with me that services cost less than they did ten years ago, that there are more choices available and that in fact there are more television stations?

Mr. Bleyer: As far as telecommunications are concerned, the services may not be cheaper. It all depends on how you calculate this cost. You heard what the National Anti-Poverty Organization had to say. It is fighting for more affordable telephone rates for

réglementation que nous, nos parents et nos grands-parents avons mise en place. Vous devez nous fournir en retour une certaine stabilité et de bons services, et ensuite vous faites des profits».

Il ne s'agit pas de réduire les profits. Ces entreprises sont établies pour être rentables. Leurs directeurs sont payés pour faire de l'argent. C'est à nous, Canadiens, et au gouvernement à titre de législateur, de définir nos intérêts et d'assurer que nos besoins sont satisfaits par ces entreprises.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je voudrais vous ramener en 1992. La Loi sur les télécommunications a été adoptée. La concurrence est arrivée. Je crois que nous pouvons faire des comparaisons.

Nous avons vu de nombreux joueurs et des investissements arriver au Canada. Certains emplois ont été déplacés mais aujourd'hui il y a des pénuries de travailleurs dans l'industrie des télécommunications. Nous avons maintenant des prix moins élevés pour les consommateurs et nous avons accès à des services qui étaient alors offerts aux États-Unis mais pas au Canada. Nous avons amélioré ce secteur grâce aux nouvelles technologies et nous sommes un des meilleurs fournisseurs au monde.

Pourquoi les choses seraient-elles différentes dans le système bancaire? Comment l'ouverture aux banques étrangères, les services bancaires de second niveau et les diverses façons de fournir des services financiers pourraient-ils nuire à la culture et au patrimoine canadiens?

Grâce à la convergence, les télécommunications nous ont permis d'avoir encore plus de chaînes de télévision. C'est complètement à l'opposé de ce que vous prévoyez dans votre mémoire. J'aimerais connaître votre raisonnement.

[Français]

M. Peter Bleyer: Premièrement, j'aimerais présenter nos excuses parce que notre rapport est seulement en anglais. Nous vous ferons parvenir un rapport en français ultérieurement.

Le secteur des télécommunications comprend, comme vous l'avez dit, la télévision. Récemment, nous avons comparu devant le CRTC et devant d'autres groupes, comme par exemple les «Friends of Canadian Broadcasting». Nous avons parlé des problèmes que nous avons aujourd'hui dans ce secteur. Un problème est relié au fait qu'il y a beaucoup de communautés canadiennes qui ne sont plus représentées à la télévision. Le manque de nouvelles régionales, de nouvelles au niveau des petites et grandes communautés est partiellement dû au retrait de Radio-Canada et à certains changements dans ce secteur. Si on analyse ces différents secteurs, on constate qu'on ne peut pas regarder ce phénomène avec des lunettes roses. Il y a également des problèmes dans ces secteurs.

Le sénateur Hervieux-Payette: Êtes-vous d'accord avec moi pour dire que les services sont moins chers qu'il y a 10 ans, qu'il y en a davantage et qu'effectivement, on a plus de stations de télévision?

M. Bleyer: Pour ce qui est des télécommunications, ce n'est peut-être pas moins cher, cela dépend du calcul. Vous avez entendu l'Organisation nationale anti-pauvreté. Elle milite, par exemple, pour que les tarifs téléphoniques soient plus accessibles

low-income earners. Because of the changes in the local and long distance markets, it is not clear whether service charges are lower than they were before. These sectors are also facing major problems. I do not entirely agree with you on this point.

[English]

The Chairman: Thank you for coming today.

Mr. Bleyer: Thank you. We hope you will study the results on deregulation — and not just because it is a poll.

The Chairman: Our final witnesses today are from Power Corporation.

Mr. James Burns, Deputy Chairman of Power Corporation of Canada and Chairman of Great-West Life and London Life: Mr. Chairman, you have heard from many people. We prefer to use our time with questions and comments. We have appeared before the Commons finance committee and we have a brief, which is being distributed.

First and probably most important, a suggestion seems to be cropping up here and there that there is something wrong with the Canadian financial institutions or with the Canadian institutions, which deal with financial matters on behalf of consumers or business. We find it rather strange that someone would be offering that. We rather think that the clock works quite well.

Most parts of the world are, over time, quite envious of the prudence, the stature and the capacity of the Canadian financial institutions to deal with Canadians and to deal effectively as exporters of their expertise around the world. Our institutions are in fact held in pretty high regard, in our view, everywhere we go.

With respect to the MacKay task force, our first response is that the clock seems to be working quite well. Be very careful if you tinker with it or try to fix it.

A time-to-time review of the status of institutions, their powers and so on, is a very appropriate and useful engagement for government and its ministries.

We are not looking at a part of the whole Canadian context that is troubled or in need of major repair. I have spent a good part of my working life in the United States. Our Canadian fabric is substantially better than the American. There is relatively little in the United States that we could copy that would benefit Canadians.

Our institutions are quite competitive. The best testimony to that is that the two largest American life companies, Metropolitan Life and Prudential, which are huge institutions, have gone home after 100 years. If we did not have a competitive marketplace, they would still be here.

In 1985, the government of the day issued a green paper, which was under heavy attack from many quarters. That green paper was withdrawn and came forward several years later as a white paper.

aux personnes plus démunies. En raison des changements opérés au niveau des services local et interurbain, il n'est pas certain que ce soit moins cher qu'auparavant. Il y a également des problèmes importants dans ces secteurs. Je ne suis pas tout à fait d'accord avec vous à ce sujet.

[Traduction]

Le président: Merci de votre présence aujourd'hui.

M. Bleyer: Merci. Nous espérons que vous analyserez les résultats sur la déréglementation — et pas seulement parce qu'il s'agit d'un sondage.

Le président: Nos derniers témoins aujourd'hui sont de Power Corporation.

M. James Burns, président délégué du conseil de Power Corporation du Canada et président du conseil de la Great-West et de la London Life: Monsieur le président, vous avez déjà entendu bon nombre de personnes. Nous préférons utiliser le temps qui nous est alloué pour des questions et commentaires. Nous avons fait un exposé devant le comité des finances de la Chambre des communes et avons un document à ce sujet, lequel vous est actuellement distribué.

Tout d'abord, il m'apparaît important de souligner un point. On semble ici suggérer que quelque chose ne va pas avec les institutions financières canadiennes, ou avec les institutions canadiennes qui s'occupent de questions financières, au nom des consommateurs et des entreprises. Il nous semble plutôt étrange que quelqu'un puisse faire cette suggestion. Nous croyons plutôt que les choses vont assez bien.

La plupart des pays du monde sont devenus, avec le temps, assez jaloux de la prudence et de la stature des institutions financières canadiennes et de leur capacité de traiter avec les Canadiens en plus d'agir efficacement comme exportateurs de leur expertise à travers le monde. Nos institutions sont selon nous très bien perçues, partout où nous allons.

En ce qui a trait au groupe de travail MacKay, notre première réaction est que le système semble assez bien fonctionner. Il faudra être prudent avant de tenter de le rafistoler.

La révision périodique du statut des institutions, de leurs pouvoirs et ainsi de suite semble un engagement très indiqué et très utile de la part du gouvernement et des ministères.

Nous ne sommes pas en train d'examiner un certain secteur de l'économie canadienne qui serait en difficulté et aurait besoin d'aide. J'ai passé une bonne partie de ma vie professionnelle aux États-Unis. Le système canadien est relativement supérieur à celui des États-Unis. Il y a très peu de choses que nous pourrions copier des Américains et qui profiteraient aux Canadiens.

Nos institutions sont assez compétitives. À preuve, les deux plus importantes sociétés américaines d'assurance-vie, la Métropolitaine et la Prudentielle, de très grosses compagnies, ont quitté le Canada après plus de 100 ans. Si notre marché n'avait pas été compétitif, ces sociétés seraient encore ici.

En 1985, le gouvernement en place publiait un livre vert, lequel a subi de nombreuses attaques de toutes parts. Ce livre vert a été retiré de la circulation, pour réapparaître plusieurs années plus tard

After more debate, by 1992, there were new insurance and bank insurance acts.

Having been heavily engaged in that process up to 1992, we thought that a lot of this had been put to bed for 10 years, which was the traditional sunset time. It was a great surprise that within a three-year period certain of the issues re-emerged and were brought forward very aggressively by certain parties that clearly were not happy with what had happened in 1992 and wanted to change the legislation.

Now in 1998, there are certain aspects with which we take substantial issue. I will focus on the highlights of the ones we are talking about.

The first item is what the banks call retailing of insurance. Our view is that retailing is a misnomer. It really does not have anything to do with retailing, it has to do with access to the data banks.

Selling over the counter is not the issue. The issue is access to data banks of the chartered banks, which are unique and special. No other institution even comes close to having the kind of information that a bank has on individuals and companies.

No one else gets to see where you write your cheques. No one else will ever see where you write your cheques. This is a very unique and special advantage that is held by that particular category of institution.

We feel strongly that giving access to those data banks for the marketing of insurance and other products, which is presently prohibited, would cause grievous and maybe irreparable damage to that huge institution.

Approximately 90,000 people are engaged in a category called the "with advice" sector. These are people that go out and talk to other people. They are brokers, stock brokers, financial analysts, planners and so on.

This is a major and very fast growing part of the total fabric. It is part of a tremendous change in the way Canadians deal with their needs for financial products and advice.

It is not surprising that this advice sector has grown significantly because it is very complicated out there. Our tax laws are complicated and the array of our products, new and continuing, is enormously complicated. By any measure that we have taken, and certainly the MacKay report concurs, the public prefers to deal with people who are there on a continuing basis for their financial advice and product needs.

The small-business sector would be particularly vulnerable to a breakdown in that current band of activity. Small business gets its working capital on credit lines from banks. A relatively small

sous la forme d'un livre blanc. A la suite d'autres débats, qui ont pris fin en 1992, apparaissaient de nouvelles lois sur les assurances et les banques.

Ayant été grandement engagés dans le processus jusqu'en 1992, nous pensions ne plus en entendre parler pendant au moins 10 ans. Nous avons été très surpris que moins de trois ans plus tard certaines des questions traitées à ce moment refassent surface et soient remises sur la table de façon très agressive par certaines parties qui n'étaient vraisemblablement pas satisfaites des résultats obtenus en 1992 et qui souhaitaient une modification de la réglementation.

Aujourd'hui, en 1998, certains aspects de la question retiennent notre attention. Je mettrai l'accent sur les grandes lignes des sujets dont nous discutons ici.

Le premier sujet a trait à ce que les banques appellent la vente au détail d'assurances. Notre point de vue, c'est que l'expression vente au détail est ici mal choisi. Cela n'a rien à voir avec la vente, mais concerne plutôt l'accès aux banques de données.

Vendre de l'assurance au comptoir ne constitue pas le problème. Le vrai problème, c'est l'accès aux banques de données des banques à charte, qui contiennent des données uniques et assez particulières. Aucune autre institution ne peut se vanter de posséder le type de renseignements qu'une banque possède sur des personnes et des entreprises.

Personne d'autre ne peut savoir à qui vous libellez vos chèques. Personne d'autre ne saura jamais à qui vous libellez vos chèques. Voilà un avantage très particulier que possèdent les institutions financières.

Nous pensons fortement que donner l'accès aux banques de données pour la vente d'assurances et autres produits connexes, ce qui est actuellement interdit, causerait des dommages graves et peut-être irréparables à ces institutions.

Environ 90 000 personnes travaillent dans un secteur appelé le secteur «avec conseils». Ces personnes sont en contact avec d'autres personnes. On parle ici de courtiers, d'agents de change, d'analystes financiers, de planificateurs financiers et ainsi de suite.

Ces personnes appartiennent à un secteur important de notre économie et qui croît très rapidement. Il est partie intégrante de cet important changement dans la façon avec laquelle les Canadiens traitent de leurs besoins en matière de produits financiers et de conseils.

Il n'est pas surprenant que ce secteur avec conseils ait connu une croissance rapide, les choses sont très compliquées dans ce domaine. Nos lois fiscales sont complexes et la gamme des produits que nous offrons, nouveaux ou anciens, est très difficile à suivre. En raison des mesures que nous avons prises, et le rapport MacKay le confirme, le public préfère faire affaire avec des personnes qui sont là de façon suivie pour leurs besoins en matière de conseils et de produits financiers.

Le secteur des petites entreprises serait particulièrement vulnérable en cas de difficultés dans cette sphère d'activités. Les petites entreprises tirent leur fonds de roulement des marges de

number have equity financing but the vast bulk operate with bank credit.

It does not take one very long to imagine how difficult it would be for the small business owner who is negotiating his line of credit, or the continuation of it, to resist any encouragement that he transfer his group business or his RRSP business to the guy who grants the credit. This is not coercion.

I do not think you could legislate against banks being lenders and providing these products. It is common sense to recognize that in any negotiation a party that has that kind of potential authority over another has an extraordinary advantage. That type of advantage could not be transferred, nor would it be accepted if wielded by an independent broker or consultant.

We see considerable risk to the fastest growing and most significantly changing area in the field of financial products.

The mutual fund industry, which is by far the fastest growing part of the financial world, and has been for five years, is overwhelmingly controlled by independent brokers and advisors. The so-called direct writers are a relatively small part of the business.

There are thousands of funds out there. People are confused as to which one to pick. They expect someone to help them make their decision and to assist them in developing a program for their retirement. Any change that would disrupt or alter that pattern would be difficult.

The service of advice-giving is growing fast because the market likes it that way. The government did not mandate it. No one forced them to do it.

This change is a function of the market pressure rather than a change that is mandated by government or regulation. If the people like it, they will buy it. Institutions that are on their toes are quick to provide it.

The second items, which the MacKay report and government papers deal with, are demutualization and ownership. For some considerable period of time in Canada, there have been various restrictions on ownership of financial institutions.

These restrictions were created from a concern on the part of governments about foreign ownership. The notion that the 10 per cent rule on the banks or the old 25 per cent rule on the life companies had something to do with prudence or careful management is not the case. It really had to do with ensuring that Canadian financial institutions of size were not bought by foreign companies. Those restrictions were to be the stopper.

Under the new regimes, FTA and NAFTA and so on, where national treatment is the case, the only way a government can protect its own institutions is to have that kind of rule.

The position we find ourselves in is that there are really only two players of size in Canada that do not fit into the widely held

crédit offertes par les banques. Un très petit nombre de ces entreprises est financé par actions; la majeure partie d'entre elles fonctionnent grâce au crédit des banques.

Il n'est pas difficile d'imaginer comment il serait justement difficile pour le propriétaire d'une petite entreprise qui doit négocier sa marge de crédit, ou son prolongement, de résister aux propositions de transférer ses affaires ou ses REER entre les mains de celui qui lui procure ce crédit. Et il ne s'agit pas de coercition.

Je ne pense pas que vous pourriez légiférer pour empêcher les banques d'être à la fois prêteurs et vendeurs de ces produits. On reconnaît habituellement, dans les négociations, que la partie qui détient ce type de pouvoir potentiel sur l'autre partie possède un avantage extraordinaire. Ce type d'avantage ne pourrait être transféré, et il ne pourrait être accepté s'il était entre les mains d'un courtier indépendant ou d'un consultant.

Nous craignons beaucoup pour ce secteur des produits financiers dont la croissance a été très rapide et qui subit des changements très importants.

L'industrie des fonds de placement, de loin le secteur du monde financier à avoir connu la croissance la plus rapide, et ce pour les cinq dernières années, est massivement contrôlée par des courtiers et des conseillers indépendants. Les prétendus assureurs directs ne comptent que pour une part relativement petite dans ce milieu.

Il existe des milliers de types de fonds. Les gens ne savent plus lequel choisir. Ils souhaitent pouvoir compter sur quelqu'un qui les aidera à prendre des décisions et à préparer leur plan de retraite. Tout changement qui dérangerait ou modifierait ce modèle serait difficile à faire accepter.

Le secteur des services-conseils connaît une croissance rapide parce que le marché le veut bien. Le gouvernement ne l'a pas demandé. Personne ne force personne.

Le changement survenu est fonction des pressions du marché; il n'a pas été mandaté par le gouvernement ou par règlement. Si les gens aiment le produit, ils l'achèteront. Les institutions qui seront capables de réagir pourront rapidement fournir le produit.

Le second point dont traitent le rapport MacKay et différents journaux ministériels a trait à la démutualisation et au régime de propriété. Au Canada, il y a eu pendant très longtemps différentes restrictions quant à la propriété des institutions financières.

Ces restrictions sont nées de l'inquiétude des gouvernements à l'égard de la propriété étrangère. Mais la règle des 10 p. 100 imposée aux banques, de même que l'ancienne règle des 25 p. 100 imposée aux sociétés d'assurance-vie, n'ont rien à voir avec l'idée de prudence ou de gestion consciencieuse. Ces règles sont là pour qu'on puisse s'assurer que les institutions financières canadiennes d'importance ne soient pas achetées par des sociétés étrangères. Ces restrictions constituent notre protection.

En vertu des nouveaux régimes, comme l'ALE, l'ALÉNA, et cetera, avec lesquels peut s'appliquer le traitement national, la seule façon qu'a le gouvernement de protéger ses propres institutions est d'avoir ce type de règle.

La situation, c'est qu'au Canada, il n'y a que deux institutions de taille pour lesquelles la règle de la large répartition du capital

or the 10 per cent rule. They are Power Corporation and its subsidiaries, and Canada Trust.

In our case, insofar as demutualization is concerned, they have come up with a rule that says that Manufacturers Life or Sun Life could buy you, because they are widely held, but you could not buy them. We find it very difficult to understand who dreamed that up. A chartered bank could buy a Great-West or London Life, but we could not buy a chartered bank.

If there continues to be rationalization in the industry, and I am not saying there is, but if there is, the terms that have been put out there effectively discriminate against us because of our size. We do not find that either fair or equitable.

Power Corporation's experience in financial institutions started in 1969, so next year it will be 30 years. I do not think we have ever had any criticism about our conduct or the prudential management of our affairs or have in any way behaved in a manner that was not exemplary. Consider the Great-West and London Life records. Keep in mind that both these companies have participating policyholders. London has the largest number of any company, including the mutual companies. The participating policy dividend records, the return of premium records, of the two shareholder companies, London and Great-West, rank one and two in the industry over 25 years.

This, we think, argues strongly that having an owner — for London and Great-West have owners — certainly did not work to the disadvantage of the participating policyholders in reality. Our policyholders did better than anyone else's over a long period of time.

What is it about ownership that seems to bother people? A massive number of regulations and statutes cover self-dealing and inter-company related transactions. The reality is that even if you had a bent to do it, there is no legal way that an owner could have access to the funds of the regulated financial institution. You cannot do it. I guess you could do it and go to jail, but that never seemed to be an attractive option.

The Chairman: Mr. Burns, I must ask you to wind up. You have been speaking for 25 minutes, and we want to have lots of time to ask you questions.

Mr. Burns: In 1992, the acts of the day determined that there must be a 35 per cent widely held trench in a regulated financial institution. That was arrived at after a great deal of debate back and forth. We find it hard to believe now that they will create another ownership regime, made in Canada, since 65-35 pretty well dictates that there will not be any hanky-panky. You have a 10 per cent regime that applies to the banks. You can see why it is there. It is there to keep the foreigners out. What is the purpose of having a 10 per cent regime in the life companies?

The Chairman: You are the last of approximately 150 witnesses. Only two, you and someone who works for you, have effectively argued for the status quo in anything. I am not

ou des 10 p. 100 ne peut convenir. Il s'agit de Power Corporation et de ses filiales et de Canada Trust.

Dans notre cas, pour ce qui est de la démutualisation, une règle dit que la Financière Manuvie ou la Sun Life peuvent nous acheter, parce qu'elles ont un capital largement réparti, mais que nous ne pouvons pas les acheter. Il nous est très difficile de comprendre qui a pu imaginer cette règle. Une banque à charte pourrait acheter la Great-West ou la London Life, mais nous ne pourrions pas acheter une banque à charte.

Si la rationalisation de l'industrie devait se poursuivre, je ne dis pas que c'est le cas, mais si elle devait se poursuivre, les conditions en place jusqu'ici établiraient une discrimination contre nous en raison de notre taille. Nous ne trouvons pas cela juste ni équitable.

L'expérience de Power Corporation comme institution financière a débuté en 1969; nous aurons donc 30 ans l'an prochain. Je ne crois pas que nous ayons jamais reçu de critique au sujet de notre conduite ou de la gestion prudentielle de nos affaires ou que nous nous soyons comportés de manière non exemplaire. Pensons aux cas de la Great-West et de la London Life. N'oublions pas que ces deux sociétés comptent dans leurs rangs des détenteurs de police avec participation. La London Life en a plus que n'importe quelle autre société, y compris les sociétés mutuelles. Ces deux sociétés actionnaires, la London Life et la Great-West, se classent respectivement première et deuxième pour ce qui est des dividendes sur les polices avec participation, la ristourne de prime, et ce depuis 25 ans.

Nous croyons que cela prouve bien que le fait d'avoir un propriétaire — la London et la Great-West ont des propriétaires — ne nuit pas aux détenteurs de police avec participation. Nos détenteurs de police font mieux que quiconque depuis très longtemps.

En quoi la propriété semble-t-elle gêner certains? Un nombre impressionnant de lois et de règlements couvrent les transactions intéressées et interentreprises. La réalité, c'est que même s'il était tenté de le faire, aucun propriétaire ne pourrait légalement avoir accès aux fonds d'une institution financière réglementée. On ne peut faire cela. Je suppose qu'on pourrait le faire et aller en prison, mais ce ne semble pas une option intéressante.

Le président: M. Burns, je dois vous demander d'accélérer. Vous parlez depuis 25 minutes et nous aimerions disposer d'assez de temps pour vous poser des questions.

M. Burns: Les lois de 1992 ont établi que les institutions financières réglementées devaient avoir au moins 35 p. 100 de leurs actions en circulation. Cette obligation a vu le jour après nombre de discussions. Il nous est difficile de croire qu'il y aura maintenant un tout nouveau régime de propriété, fabriqué au Canada; selon nous, la règle du 65-35 est suffisante pour éviter tout problème. On a déjà la règle des 10 p. 100 qui s'applique aux banques. Il est facile de comprendre pourquoi cette règle existe. Elle est là pour éloigner les étrangers. Quel est le but d'avoir une règle des 10 p. 100 pour les sociétés d'assurances?

Le président: Vous êtes le dernier d'environ 150 témoins. Seuls deux témoins, vous et quelqu'un qui travaille pour vous, ont effectivement exigé le statu quo. Je ne dis pas que tous les

saying that everyone spoke in favour of MacKay, far from it. We heard people wanting change all over the place or different kinds of change. What is peculiar about the position of Power Corporation that you would be the only witnesses arguing in large measure for the status quo?

Mr. Burns: I started out by saying that we thought the status quo was not all bad.

The Chairman: I understand that. It is just curious that, out of a large sample, one firm should have that view, and no one else. I am not arguing whether it is right or wrong. Can you explain why that is the case?

Mr. Burns: You seem to make reference to someone coming in here pleading for the government to change something. We argue the point that the market is changing all the time, very quickly. The status quo is not a stationary target. It does not exist. The marketplace is changing under your feet very quickly. At our companies, we try to keep track of the changes and respond to them.

You can perhaps say the status quo with respect to government regulation, but we would say that we would be more focused on the marketplace. We do not think that there is a status quo in the marketplace. It is moving very fast.

I have been reading senators' questions in the transcripts, which we are always interested in seeing. I frequently see questions about the shape of the future. Mr. Chairman, no one can know.

The Chairman: It would be a competitive disadvantage if you could know.

Mr. Burns: Absolutely. You have had all these hearings. At least 100 of 130 people have told you one way or another that things are moving underfoot very quickly, internationally or nationally.

The international aspect, in our view, is somewhat overstated. We do not see it as a big deal. If you have your unit costs right and are dealing with your market properly, you do not need to worry about foreign competition. They are not any better than we are. In fact, perhaps they are not even as good.

Senator Oliver: One thing that we have heard repeatedly from the witnesses over the last few weeks is that the main theme in the MacKay report is competition. A number of witnesses have told us that if there is a serious weakness in the MacKay report, it is that it does not focus enough on the potential second-tier banks. The real question is not whether banks should sell insurance or something like that. They seem to think that, with or without mergers, and given the technological changes that are taking place, a new second tier could emerge quickly. It could come from foreign banks suddenly coming into Canada or the sudden emergence of our credit unions to come up and compete with the likes of the Big Six. Some of us think that this is not too realistic. Could you give us the benefit of your views on where this second tier will come from, particularly in the areas of competing for small business loans, for the types of people you were talking about who need a loan to carry on their business for working capital.

témoins sont en faveur du rapport MacKay, loin de là. Nous avons entendu des gens qui voulaient différents changements. Ce qu'il y a de particulier dans la position de Power Corporation, c'est que vous seriez les seuls témoins en faveur du statu quo?

M. Burns: J'ai débuté en disant que nous pensions que le statu quo n'était pas complètement mauvais.

Le président: Je comprends cela. Il est simplement curieux que sur un large échantillon une seule entreprise ait ce point de vue. Je ne dis pas que c'est bien ou mal. Pourriez-vous nous expliquer pourquoi?

M. Burns: Vous semblez faire allusion à quelqu'un qui serait venu ici plaider pour que le gouvernement change quelque chose. Nous prétendons que le marché change tout le temps, très rapidement. Le statu quo n'est pas une cible fixe. Il n'existe pas. Le marché change très rapidement. Chez nous, nous tentons de suivre les changements et de nous y adapter.

Vous songez peut-être au statu quo par rapport aux règlements du gouvernement, mais nous songeons plutôt à mettre l'accent sur le marché. Nous ne croyons pas qu'il existe un statu quo dans le marché. Il bouge très rapidement.

J'ai pris connaissance des questions des sénateurs dans les transcriptions, que nous sommes toujours intéressés à lire. Je vois fréquemment des questions à propos de l'avenir. Monsieur le président, personne ne peut savoir.

Le président: Vous seriez en désavantage concurrentiel si vous pouviez savoir.

M. Burns: Absolument. Vous avez participé à toutes ces audiences. Au moins 100 personnes sur 130 vous ont expliqué d'une façon ou d'une autre comment les choses changeaient rapidement, à l'échelle nationale ou internationale.

L'aspect international est, à notre point de vue, quelque peu surévalué. Nous ne voyons pas cela comme un gros problème. Si vos coûts unitaires sont exacts et que vous négociez proprement avec votre marché, vous ne devriez pas vous inquiéter de la concurrence internationale. Ils ne font pas mieux que vous. En fait, ils ne sont peut-être pas aussi bons.

Le sénateur Oliver: Une des choses que nous ont dites fréquemment les témoins au cours des dernières semaines, c'est que le principal thème du rapport MacKay a trait à la concurrence. Certains témoins nous ont dit que s'il y avait une faiblesse dans le rapport MacKay, c'est qu'il ne parlait pas suffisamment des éventuelles banques de deuxième rang. La vraie question n'est pas de savoir si les banques doivent vendre de l'assurance ou quelque chose comme ça. Ils semblent penser qu'avec ou sans fusion, et compte tenu des changements technologiques qui surviennent, une nouvelle concurrence de deuxième rang pourrait rapidement apparaître. Cette concurrence pourrait venir des banques étrangères qui s'installeraient soudainement au Canada ou de la soudaine émergence de nos coopératives de crédit qui viendraient directement concurrencer nos six grandes banques. Certains d'entre nous pensent que cela n'est pas réaliste. Pourriez-vous nous faire part de vos points de vue quant à la provenance de cette concurrence de la part des banques de deuxième rang,

Mr. Burns: The issue of finance for small business is a subject all by itself. Where will the competition come from? In our view, it will come inevitably from a very rapid growth of niche players. That is where it will come from. I can see why a major Canadian chartered bank would be concerned about this, because they are full-service operations.

Senator Oliver: Are you talking about niche players for core banking?

Mr. Burns: I am talking about them for everything. They are specialists. They come in and do just one thing, such as MBNA and credit cards. Wells Fargo says that it has a system and can do small business loans on the telephone. They are expensive, but they can do that; it is their game and they are doing it in vast volumes. They probably are betting that the statistical odds will work out in their favour, particularly when they are getting paid for the higher risk, which they are.

I believe that it will come from a giant outfit like Fidelity, which is almost as big as the entire Canadian industry.

Senator Oliver: You have mentioned three American firms.

Mr. Burns: ING, the Dutch bank, has come here with a niche specialty. They are very good at that. Their systems are very advanced, their unit costs are low. They will target a particular market area at which they are very good. They effectively manage, therefore, they have very low unit costs. Will this result in ultimately lower prices for consumers or better service? Of course it will. It will drive everyone else to either meet the competition or get out. If you do not have your costs down there, you had better get out.

Senator Oliver: Do you believe that the second tier can be developed from the so-called niche players?

Mr. Burns: I believe so because I do not think anyone will come in here and start a branch banking system. That market is gone. You are not likely to get anyone coming in here to start a full service life insurance company in the traditional sense. They will come here in a big way, and they are already in Canada, with specialists in certain product areas and niches. They are very price competitive. A Canadian company such as ours either meets the price or we say we do not wish to meet the price because there is nothing in it for us and we get out.

The consumer is the beneficiary though because he will get the product at a better rate than would otherwise be the case.

On the smaller business capital, and lending, there are two parts to the argument. Everyone is talking about borrowing money. A very large part of this is where the equity money is. That is what really matters. It is no surprise that the United States has walked

particulièrement dans le secteur des prêts aux petites entreprises, ces entreprises dont vous nous avez parlé et qui ont besoin d'un prêt pour obtenir leur fonds de roulement.

M. Burns: La question du financement des petites entreprises pourrait à elle seule faire l'objet d'une discussion. D'où proviendra la concurrence? À notre point de vue, elle viendra inévitablement de la croissance très rapide des sociétés dites «monoproduit» qui se spécialisent dans certains créneaux. C'est de là qu'elle viendra. Je comprends pourquoi les grandes banques à charte canadiennes s'inquiètent, étant donné qu'elles offrent tous les services.

Le sénateur Oliver: Voulez-vous dire que les sociétés monoproduit pourraient s'occuper d'opérations bancaires de base?

M. Burns: Je dis qu'elles pourraient s'occuper de tout. Ce sont des entreprises spécialisées. Elles arrivent et se concentrent sur un seul produit, un peu comme la MBNA avec les cartes de crédit. La Wells Fargo prétend avoir un système et pouvoir faire des prêts aux petites entreprises au téléphone. Leurs services sont coûteux, mais ils peuvent se le permettre; c'est leur jeu et ils peuvent le faire en gros volume. Ils croient probablement que les statistiques joueront en leur faveur, particulièrement quand ils reçoivent compensation pour les risques plus élevés qu'ils prennent.

Je pense que la concurrence viendra d'un géant comme Fidelity, qui est presque aussi important que l'ensemble de l'industrie canadienne.

Le sénateur Oliver: Vous avez fait mention de trois sociétés américaines.

M. Burns: ING, une banque hollandaise, est venue ici pour viser un créneau. Ils sont très bons dans ce domaine. Leurs systèmes sont très avancés et leurs coûts unitaires sont peu élevés. Ils vont cibler un marché en particulier pour lequel ils réussissent très bien. Leur gestion est efficace, ce qui leur permet d'avoir des coûts unitaires très bas. Est-ce que cela se traduira par une baisse des prix pour les consommateurs ou par un meilleur service? Naturellement. Cela forcera les autres institutions à baisser leurs prix ou à se retirer. Ceux qui ne pourraient arriver à diminuer leurs coûts feraient mieux de se retirer.

Le sénateur Oliver: Croyez-vous que cette concurrence de deuxième rang viendra des sociétés dites monoproduit?

M. Burns: Je crois que oui parce que je ne pense pas que quelqu'un pourrait venir ici et lancer un réseau de succursales bancaires. Ce marché n'existe plus. Personne ne va venir ici pour lancer une société d'assurance-vie traditionnelle, avec tous les services que cela comporte. On va plutôt de servir d'entreprises spécialisées dans certains produits et créneaux, comme c'est actuellement le cas au Canada. Ces entreprises ont des tarifs très concurrentiels. Les entreprises canadiennes comme la nôtre vont devoir évaluer leurs tarifs ou se retirer du secteur.

C'est le consommateur qui va en bénéficier, parce qu'il pourra obtenir le produit qu'il souhaite à un meilleur tarif.

En ce qui concerne le capital des petites entreprises, et les prêts aux petites entreprises, notre point de vue tient en deux parties. Tout le monde parle d'emprunter de l'argent. C'est là que se trouve une grande part des capitaux propres. Voilà le noeud du

away with the computer age. They own it because they have massive amounts of equity capital available for start-ups. They would bet big money on 24-year-olds in a garage to come up with an idea. They did not do it by borrowing money; it was equity.

Part of the financial structure could very well take into account the various tax and other measures that are available to enhance the investment. Small business lending is high risk and small business equity is even higher risk.

Senator Oliver: Are you talking about changing the tax structure perhaps by getting rid of capital gains or bringing up more flow-through shares?

Mr. Burns: We all know that a great amount of capital in Canada is locked in because of the capital gains rate. It is stuck and it is not going anywhere. You do not admire everything that the U.S. did, but certainly their going down to 20 per cent probably unleashed a massive amount of equity capital.

Senator Oliver: We have heard a number of people talking to us in the last few weeks about the level playing field. What was level to them depended upon what their turf was. You know your turf, as you are involved in life insurance, mutual funds and you are in unregulated areas. What is your definition of a level playing field in the financial sector in Canada today?

Mr. Burns: We were involved in the trust industry for a long time too, but we no longer are. What is level? We had absolutely no objection to the chartered banks buying a life insurance company or starting one, which the law permits. They come into the business on the same basis as we come in. What we did not think was level was their having access to this unbelievably powerful database that would be almost impossible to compete with.

Senator Oliver: You have databases with your mutual funds and with your life insurance companies.

Mr. Burns: We are not lenders. We do not clear the cheques. The bank is the only one that clears the cheques. The bank knows where your money goes. The bank not only knows how much, but exactly where it is going. The bank knows if you are buying a mutual fund from Investors Group because they see the cheque. The bank knows, if you are in small business, that you have your group insurance with Great-West Life and it knows how much it costs you every month.

Is that a level playing field if you can do that? I do not believe so. If they wish to be in the insurance business, for instance, the Royal Bank offers to buy London Life, no one complains about

problème. Il n'est pas surprenant que les États-Unis soient les grands champions de l'informatique. Ils ont réussi parce qu'ils avaient d'importantes quantités de capitaux propres à investir. Ils ont parié gros sur ceux qui pouvaient proposer des idées. Et ils n'ont pas emprunté d'argent pour le faire, ils avaient des capitaux propres.

Une partie de notre système financier pourrait très bien tenir compte des différentes mesures fiscales qui existent pour favoriser l'investissement. Les prêts aux petites entreprises comportent un risque élevé et le risque est encore plus élevé quand on parle de capitaux propres des petites entreprises.

Le sénateur Oliver: Êtes-vous en train de dire que vous souhaiteriez qu'on modifie notre système fiscal en éliminant par exemple les exemptions pour gains en capital ou en augmentant le financement par actions accréditives?

M. Burns: Nous savons tous qu'une grande part des capitaux au Canada sont bloqués en raison du taux d'imposition applicable aux gains en capital. Ce taux est gelé et on ne va nulle part. Je n'admire pas tout ce que font les États-Unis, mais le fait qu'ils aient abaissé ce taux à 20 p. 100 a certainement permis de libérer une quantité importante de capitaux propres.

Le sénateur Oliver: Au cours des dernières semaines, nous avons entendu nombre de personnes nous parler de règles du jeu équitables. La notion d'équité variait selon le secteur d'activités de l'intervenant. Vous connaissez votre secteur d'activités, vous êtes dans le domaine de l'assurance-vie, des fonds de placement et dans des secteurs déréglementés. Quelle est votre définition de règles du jeu équitables pour le secteur financier canadien d'aujourd'hui?

M. Burns: Nous avons aussi été pendant longtemps dans l'industrie de la fiducie, mais ce n'est plus le cas aujourd'hui. En quoi consisteraient des règles équitables? Nous ne nous objectons absolument pas au fait que les banques à charte achètent une société d'assurance-vie ou en ouvrent une, ce que la loi permet. Les banques à charte répondent aux mêmes règles que nous. Mais nous ne croyons pas qu'il soit équitable qu'elles aient accès à ces incroyables banques de données, avec lesquelles nous ne pouvons concurrencer.

Le sénateur Oliver: Vous disposez vous-mêmes de bases de données avec vos sociétés de fonds de placement et d'assurance-vie.

M. Burns: Nous ne sommes pas des prêteurs. Nous ne faisons pas la compensation des chèques. La banque est la seule entreprise à le faire. La banque sait où va votre argent. Non seulement elle sait où il va exactement, mais également de quel montant on parle. La banque sait que vous avez acheté des fonds de placement du Groupe Investors parce qu'elle voit passer le chèque. La banque sait, si vous êtes une petite entreprise, que vous achetez votre assurance collective de la Great-West et elle sait combien cela vous coûte par mois.

S'agit-il ici de règles du jeu équitables? Je ne crois pas. Si les banques souhaitent entrer dans les assurances — la Banque Royale a offert par exemple de faire l'acquisition de la London

that. If they wish to buy it, be our guest, but they must compete the way we compete.

Mr. Edward Johnson, Vice-President and General Counsel of Power Corporation of Canada and Power Financial Corporation: In the short run it may sound very attractive to allow that sort of thing to happen. It will create more efficiency; eliminate all kinds of marketing costs; you will have a more efficient delivery system and it will get to the people with need right away. In the short run that may sound attractive, but what happens when the competition has been eliminated?

Our experience and the evidence suggests that when large oligopolies like the big six banks take over a market sector, we do not see prices coming down. In fact, we have seen, for example, spreads widen in the trust industry since banks have gained control.

Senator Kolber: If you got access to the payments system as being suggested, would that make up for what you are calling an uneven playing field?

Mr. Burns: No.

Senator Kolber: You could not use the payments system to do other things?

Mr. Burns: If someone said that we could have it we would take it, but would we chase around for it? No, not particularly, because we would be a deposit taker.

Senator Kolber: That is precisely what we would like you to be because that is one of the ways we can get some competition into this country.

Mr. Burns: We were a deposit taker for a long time with Montreal Trust.

Senator Kolber: You got out of deposit taking.

Mr. Burns: We took a look at the future and saw that there was no place for us. We are too small; they will eat us alive.

Senator Oliver: Maybe you should just buy a bank.

Mr. Burns: If the Senate committee could persuade the government of the day to get rid of the 10 per cent rule, we might just do that.

The Chairman: Even under the MacKay proposals you could buy Canada Trust, which is getting pretty close.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: One question comes up often when we talk about the banking sector and that is the matter of excessive profits. We often hear this criticism, but no one talks about insurance company profits. For the benefit of the committee members and the public, could you compare for us a bank's return on its investment with that of an insurance company? I am talking in general about companies that sell life insurance, not specifically about your firm.

Life — personne ne peut s'en plaindre. Si elles veulent faire l'acquisition d'une société d'assurances, qu'elles le fassent, mais elles devront observer les mêmes règles que nous.

M. Edward Johnson, vice-président et avocat-conseil de Power Corporation du Canada et de la Corporation financière Power: À court terme, il peut paraître très attrayant de permettre que ce genre de choses arrive. Cela pourrait entraîner une meilleure efficacité du système, éliminer tous ces frais de marketing, permettre un meilleur système de distribution et nous mettrons rapidement en contact avec les personnes qui ont besoin de nos services. À court terme, cela pourrait sembler attrayant, mais qu'arrivera-t-il une fois que la concurrence aura été éliminée?

L'expérience nous montre que lorsque de grands oligopoles comme les six grandes banques prennent le contrôle d'un secteur du marché, les prix ne baissent pas nécessairement. En fait, nous avons été témoins d'un élargissement des écarts dans l'industrie de la fiducie depuis que les banques en ont pris le contrôle.

Le sénateur Kolber: Si vous deviez obtenir l'accès au système de paiements, comme vous le suggérez, cela rendrait-il les règles du jeu inéquitables?

M. Burns: Non.

Le sénateur Kolber: Vous ne pourriez pas utiliser le système de paiements à d'autres fins?

M. Burns: Si quelqu'un venait nous dire que nous pouvions nous en servir, nous le ferions, mais allons-nous courir après? Non, pas nécessairement, parce que nous deviendrions alors une institution de dépôts.

Le sénateur Kolber: C'est précisément ce que nous aimerions que vous soyez, parce qu'il s'agirait là d'une des façons d'avoir une certaine concurrence dans ce pays.

M. Burns: Nous avons été pendant longtemps une institution de dépôts avec la Montréal Trust.

Le sénateur Kolber: Vous vous êtes retirés de ce secteur.

M. Burns: Nous avons jeté un coup d'oeil à l'avenir et avons vu que nous n'y avions plus notre place. Nous sommes trop petits; on nous aurait dévorés vivants.

Le sénateur Oliver: Peut-être devriez-vous simplement acheter une banque.

M. Burns: Si le comité sénatorial pouvait persuader le gouvernement actuel d'éliminer la règle des 10 p. 100, nous pourrions faire cela.

Le président: En vertu des propositions du rapport MacKay, vous pourriez acquérir la Canada Trust, ce qui se rapproche beaucoup d'une banque.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Une question revient souvent dans le secteur bancaire: il s'agit de celle des profits excessifs. C'est une critique qui revient continuellement mais qu'on n'entend pas au sujet des compagnies d'assurances. Pour le bénéfice des membres du comité et du public, pourriez-vous nous parler de la comparaison du retour sur l'investissement d'une banque par rapport à celui d'une compagnie d'assurances? Les investisseurs sont-ils plus attirés par une banque que par une

[English]

Mr. Burns: I will deal with life insurance rather than casualty. The return on equity would depend on the type of business on which the company is focused. The rate of earnings, or ROE, on non-asset accumulation type business is very high, that is, on group and term insurance. That is because it does not take any capital. You do not need reserves. A large part of it is strictly fee business, which gives a very high ROE.

Certain of the mutual companies would have quite a low return on equity because they would be heavily focused on traditional individual cash value life insurance policies, which would not develop a high ROE. Coincidentally, they might not have much fee business.

The fastest growing part of the life industry is segregated funds. They require no capital. It is strictly a fee business. Thus, the ROE on it is very high and very good.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Obviously, if this sector is more profitable, then the banks will step in. Your tables bears this out. First of all, the banks bought up trust companies and then brokerage firms, but there was no rush to buy up insurance companies. Is that because it is more profitable for them to invest in the former rather than in the latter? Why would they want to get into the business of selling life insurance? Could it be that they want to improve the level of service to consumers?

[English]

Mr. Burns: Apart from the Royal Bank a year ago making an offer for London Life, there has been no evidence of real interest by the banks in the life insurance sector. There are only certain parts of the business in which they would be interested. Like most financial institutions, banks have been moving increasingly to fee business as opposed to regulated spread in other businesses. Certainly, the Canadian banks have been doing it. Why? Because it is more profitable and it does not need equity.

Historically, the Canadian chartered banks were in the market every two years raising equity because they had to have it to get their strength. They have not been there in a long time. They can finance themselves on their retained earnings. Their big business growth is coming from areas of business in which they do not require reserves and a lot of capital. Capital is expensive.

compagnie d'assurance? Je parle en général, pas nécessairement pour votre entreprise, mais dans le domaine de l'assurance-vie en général.

[Traduction]

M. Burns: Je parlerai d'assurance-vie plutôt que d'assurance-accidents. Le rendement des actions ordinaires, ou des capitaux propres, dépendrait du type d'affaires sur lequel se concentrerait l'entreprise. Le taux de rendement, ou le RAO, est très élevé pour les entreprises qui accumulent des biens autres que des actifs, ce qui est le cas des sociétés d'assurance collective ou d'assurance temporaire. Cela parce qu'on n'a pas besoin de capital. On n'a pas besoin de réserves. Une large part des activités est composée d'activités à commission, ce qui donne un taux de rendement très élevé.

Certaines sociétés mutuelles n'obtiendraient qu'un assez faible rendement des capitaux propres parce qu'elles se concentreraient majoritairement sur les traditionnelles polices d'assurance-vie individuelles à valeur de rachat en espèces, qui ne donnent pas un taux de rendement très élevé. Par le fait même, leurs activités à commissions pourraient être faibles.

Les caisses séparées constituent le secteur de l'assurance-vie à avoir connu la croissance la plus rapide. Elles ne nécessitent aucun capital. Elles comptent strictement sur les activités à commission. Par conséquent, leur taux de rendement est très élevé.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Évidemment, si c'est plus profitable, les banques vont aller dans ce secteur. Vos tableaux le démontrent. D'abord, elles ont acheté les compagnies de fiducie, puis les compagnies de courtage, mais elles ne se sont pas précipitées pour acheter des compagnies d'assurances. Est-ce relié au fait que c'était plus profitable pour elles d'investir dans les deux premières plutôt que dans le domaine de l'assurance-vie? Pourquoi voudraient-elles aller dans l'assurance-vie? Est-ce pour offrir un meilleur service?

[Traduction]

M. Burns: À part la Banque Royale qui a fait il y a un an une offre concernant la London Life, les banques n'ont montré aucun intérêt réel à l'égard du secteur de l'assurance-vie. Elles ne se montrent intéressées qu'à certains domaines de l'assurance-vie. Comme la plupart des institutions financières, les banques comptent de plus en plus sur les activités à commission. Les banques canadiennes ont certainement contribué à cet état des choses. Pourquoi? Parce que c'est plus profitable et que ça ne nécessite pas de capitaux propres.

Depuis toujours, les banques à charte canadiennes reviennent tous les deux ans dans le marché, faisant augmenter la part des capitaux propres, parce que c'est ce qui fait leur force. Elles ne restent pas longtemps. Elles peuvent se financer à partir des bénéfices non répartis. Leur grosse croissance vient de secteurs d'activités pour lesquels elles n'ont pas besoin de réserves ou de beaucoup de capital. Le capital coûte cher.

Thus, they gravitate toward the fee part of the business, which, as they see it, is more profitable. The main reason we keep coming back to this point is that they have been relatively disinterested in the insurance business because there is a ban on customer information transfer between the parent and subsidiary. That is why they have not been in it. If that embargo were lifted, you would see them coming pretty fast.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: My final question concerns competition in your sector as compared to competition in the basic banking services sector. One of the main criticisms that has been levelled at the current system is that there are not enough banks. Do companies that sell life insurance or does your group, the Investors Group, face stiffer competition? Our mandate is first and foremost to serve the public and to ensure the availability of all financial products. Is competition fierce in your sector and would the arrival on the scene of new competitors improve the quality of the services or products available to consumers?

[English]

Mr. Burns: I would say that, categorically, there is a high level of competition in the life insurance industry. To illustrate that point, Prudential and Metropolitan Life went home. They would not have done that if the environment were easy and very profitable for them to stay.

Most of the life business that is done these days, namely, group, disability and the whole array of products, is almost totally done by brokers. It would be rare that any transaction would ever take place without a spreadsheet. The broker can place the business anywhere. If he wants, and if he is acting for the customer, he can say, for example, "I have four companies here. These are the numbers. These guys are better at paying claims and more efficient."

In terms of individual policies, I would find it surprising if there is anyone out there today who is not offering a number of competing companies. For example, Investors Group's field organization was dedicated; that is, they only sold Investors Group products. They now sell 10 different mutual funds, along with their own funds. They sell Great-West and Aetna policies under the aegis of the company. An Investors salesman, who is dedicated but brokering stuff out, legitimately and under the rules, has four or five competing products to offer on any transaction.

Certainly, that will heighten the level of competition because if you are not there on a spreadsheet, you do not do any business. You might say, "Well, the guy might do a little bit better because his commissions are better," but I do not think there is that much variation in the commissions. There are different ways of

Par conséquent, elles gravitent autour des activités à commission, qui à leurs yeux sont plus rentables. La principale raison pour laquelle nous revenons sans cesse à cette question, c'est que les banques se sont montrées relativement désintéressées à l'égard du secteur de l'assurance à cause de l'interdiction qui existe relativement au transfert de renseignements sur les clients entre la banque mère et ses succursales. C'est pourquoi elles sont si peu intéressées. Si cette interdiction devait être levée, vous les verriez rappliquer très rapidement.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Ma dernière question concerne la concurrence dans votre secteur par rapport à la concurrence dans le domaine des services bancaires de base. Une des principales critiques du système actuel est qu'il n'y a pas assez de banques. En ce qui concerne les compagnies d'assurance-vie ou encore votre groupe, le Groupe Investors, la concurrence est-elle plus vive? Notre mandat est avant tout de servir le public, de nous assurer qu'il a accès à tous ces produits financiers. Est-ce que, dans votre secteur, on peut dire que la concurrence est importante et que la venue d'autres concurrents n'augmenterait pas la qualité des services ou la qualité des produits offerts aux consommateurs?

[Traduction]

M. Burns: Je dirais, sans hésiter, que la concurrence est très élevée dans l'industrie de l'assurance-vie. Pour illustrer ce point de vue, prenons l'exemple de la Prudentielle et de la Métropolitaine qui se sont retirées du secteur. Elles n'auraient pas fait cela si le contexte avait été facile et s'il avait été rentable qu'elles restent.

Ce sont des courtiers qui s'occupent presque exclusivement de la majeure partie des transactions qui se font aujourd'hui en matière d'assurance, on parle notamment de l'assurance collective, de l'assurance-invalidité et de toute la gamme des produits offerts. On pourrait difficilement faire des transactions sans chiffrier électronique. Le courtier peut travailler où bon lui semble. S'il le souhaite, et s'il agit au nom du client, il peut dire, par exemple: «J'ai quatre sociétés ici. Voici les chiffres. Ces entreprises sont les meilleures quand il s'agit de payer les réclamations et elles sont les plus efficaces».

Pour ce qui est des polices individuelles, je trouverais surprenant qu'un courtier n'offre pas à son client le choix entre un certain nombre de sociétés concurrentielles. Par exemple, le réseau extérieur du Groupe Investors était auparavant spécialisé; autrement dit, ses agents ne vendaient que les produits du Groupe Investors. Ils vendent maintenant 10 types différents de fonds de placement, en plus de leurs propres types de fonds. Ils vendent des polices de la Great-West et de Aetna sous la tutelle de la société. Un agent du Groupe Investors, qui travaille comme agent spécialisé mais peut faire du courtage, peut offrir en toute légitimité quatre ou cinq produits pour n'importe quelle transaction.

Cela élèvera sans doute le niveau de la concurrence; ceux qui ne pourront compter sur un chiffrier électronique ne pourront plus conclure aucune transaction. On pourrait penser: «Bien, ce gars pourrait faire un peu mieux parce que ses commissions sont plus élevées», mais je ne crois pas qu'il y ait tant de différences dans

calculating them. Frankly, our system is what we call level. They get paid as much for keeping the thing in force as they do for selling it. Some of the companies are what they call high-low. They pay a big chunk of the commission up front and not very much thereafter.

I think there is a very high level of competition. I think the banks compete very vigorously on everything except price.

Senator Meighen: Welcome, Mr. Burns and Mr. Johnson.

The first question I wish to ask is a theoretical question, something which you will see once I ask it because it presupposes that I am the Minister of Finance.

You have said in one of the recommendations that you want to ensure the long-term health and independent non-bank insurance sector and a non-bank distribution system so that Canadians will continue to have competitive choices. You will find many Canadians who agree with that statement. You have some specific recommendations that we have been discussing.

Let us suppose that all those did or did not come to pass, depending on the tenor of the recommendations you have made. As you know, this committee is not studying only the question of bank mergers. Nevertheless, it does form part of our discussions from time to time. If your recommendations were maintained and we were able to ensure what you say there, what do you feel that I, as Minister of Finance, should do about bank mergers?

Mr. Burns: That is a good question. There is already huge concentration of economic power and reach, and an increasingly enlarged segment of the whole service approach. The trust industry was a competitor that has now disappeared. Investment dealers were unique, but they also disappeared. They are all part of the banking system now.

We have not had anything to say about the proposed bank mergers and I do not think we will have anything to say about it. That concerns the shareholders of the bank and the Minister of Finance, who must consider the issues that affect all Canadians.

There is a higher degree of concentration already than there is in any country of the Western world. The banks have enormous power. If you have that kind of concentration, apart from the prudential aspect of it, does it make a lot of difference whether there are six or four? The issue is not whether there are six or four or 10, the issue is concentration. That is our view.

Senator Meighen: Perhaps you can have as much competition between four as you can between six.

The banks would argue that by saying there is a high degree of concentration you are referring only to banking and not to the financial services sector. They would argue — and I would like your reaction to this — that there is considerably less concentration and it is quite widespread.

les commissions. Il existe différentes façons de les calculer. En toute franchise, nous avons un système équitable. Ils sont payés autant pour maintenir une assurance en vigueur que pour la vendre. Certaines des sociétés sont dites «fort-faible». Elles versent une grande part de la commission au moment de la vente et versent peu de commissions par la suite.

Je crois que la concurrence est très élevée. Je crois que les banques soutiennent très vigoureusement la concurrence, sauf en ce qui concerne les prix.

Le sénateur Meighen: Bienvenue messieurs Burns et Johnson.

La première question que j'aimerais vous poser est de nature théorique; vous comprendrez quand j'aurai posé la question puisqu'elle suppose que j'agis comme ministre des Finances.

Vous avez dit dans une de vos recommandations vouloir assurer la santé à long terme d'un secteur indépendant de l'assurance non bancaire et d'un système de distribution non bancaire concurrentiel. Bon nombre de Canadiens vont être d'accord avec vous. Vous avez fait certaines recommandations, dont nous avons discuté.

Supposons que ces recommandations soient toutes acceptées ou rejetées, tout dépendant de la teneur des recommandations faites. Comme vous le savez, ce comité n'étudie pas que la question de la fusion des banques. Néanmoins, ce sujet occupe nos discussions de temps en temps. Si vos recommandations étaient maintenues et que nous étions capables de faire ce que vous recommandez, que devrais-je faire, en tant que ministre des Finances, avec la question de la fusion des banques?

M. Burns: C'est une bonne question. Les pouvoirs économiques sont déjà très concentrés. L'industrie de la fiducie était auparavant un compétiteur sérieux qui a maintenant disparu. Les courtiers en valeurs mobilières avaient une approche unique, mais ils ont également disparu. Ils font tous maintenant partie intégrante du système bancaire.

Nous n'avons rien eu à dire au sujet de l'éventuelle fusion des banques et je ne crois pas que nous ayons quelque chose à y ajouter. Cela concerne les actionnaires des banques et le ministre des Finances, qui doivent considérer chacun des aspects pouvant toucher les Canadiens.

Le niveau de concentration des pouvoirs est déjà plus élevé que dans n'importe quel autre pays du monde occidental. Les banques ont des pouvoirs énormes. Quand on a déjà affaire à une pareille concentration des pouvoirs, mis à part toute considération de prudence, est-il important qu'on ait six banques au lieu de quatre? La question n'est pas d'avoir six, ou quatre, ou dix banques. La question concerne la concentration des pouvoirs. C'est notre point de vue.

Le sénateur Meighen: La compétition restera sans doute la même qu'il y ait six joueurs ou quatre.

Les banques allégueraient que vous ne faites dans ce cas allusion qu'aux banques et non au secteur des services financiers. Elles diraient — et j'aimerais avoir votre point de vue à ce sujet — que la concentration des pouvoirs est beaucoup moins grande qu'on le dit.

Mr. Burns: In the financial services, apart from the insurance — that is, P and C and life, where they are not a factor — and apart from the financial and other management of pension plans, where they are not a big factor, they are dominant in every other sector.

Senator Meighen: Are they niche players?

Mr. Burns: Yes. They are dominant, directly and indirectly, in every other sector, for example, in mortgages. If you were to take all the consumer uses of financial institutions, they are overwhelmingly dominant, at anywhere from 65 to 90 per cent.

With mutual funds, they sell direct funds, but they also control the brokerage industry, which is the biggest player in the sale of mutual funds. About 40 per cent of mutual funds are sold by investment dealers, and investment dealers are creatures of the banks — at least, they are now. That is concentration. When they are given broader powers, it happens very fast.

Senator Meighen: We are not talking about broader powers in this case.

Mr. Burns: You are talking about merging. The issue is the concentration, not the merger.

Senator Meighen: Whether it is the concentration of four or the concentration of six, does it not matter?

Mr. Burns: That is correct. That does not change it.

Senator Meighen: That is an interesting perspective. It lends credence to what you say here about them opening up to competition and not restricting competition where it still exists to a significant degree.

Wearing your hat as a citizen, let us suppose that I am still Minister of Finance. I grant all your recommendations and I do not import the ownership restriction — that is, the 10-per-cent rule — to the insurance business, but I do maintain it for the banks. Would that be wise, or would it be preferable to abolish it?

Mr. Burns: The 10 per cent rule existed for any Minister of Finance in our country over the last 40 or 50 years. It is there to maintain the status of our major chartered banks, which is very important. Because of the concentration, they are the overwhelmingly important instrument of the federal government. I do not think you are terribly interested in seeing that run out of Amsterdam or Frankfurt or New York. The 10 per cent is there for that reason. Despite our wish that it will go away, to be practical about it, I suspect it will probably stay for the banks.

When there is something that concerns the banks, because of their overwhelming importance in the financial fabric of the country it is transferred over to the life insurance industry. Why does that happen? The way things are going, the food distribution business will be run by three companies. I think food is more important to most people than life insurance. They do not have a

M. Burns: Dans les services financiers, mis à part l'assurance — c'est-à-dire P et C et l'assurance-vie, où elles comptent peu — et mis à part les finances et autres activités de gestion des plans de retraite, où elles comptent peu, elles dominent dans tous les autres secteurs.

Le sénateur Meighen: S'agit-il de sociétés monoproduit?

M. Burns: Oui. Elles dominent, directement et indirectement, dans tous les autres secteurs, par exemple dans le domaine des hypothèques. Si on prenait chacune des activités réservées aux institutions financières, on verrait qu'elles dominent outrageusement dans 65 à 90 p. 100 des cas.

Avec les fonds de placement, elles vendent les fonds directement, mais contrôlent également l'industrie du courtage, soit le joueur le plus important dans le domaine de la vente de fonds de placement. Environ 40 p. 100 des fonds de placement sont vendus par des courtiers en valeurs mobilières et les courtiers en valeurs mobilières sont une création des banques, du moins aujourd'hui. C'est ça la concentration. Lorsqu'on leur donne davantage de pouvoirs, elles appliquent rapidement.

Le sénateur Meighen: Nous ne parlons pas d'accroissement des pouvoirs dans le cas qui nous occupe.

M. Burns: Vous parlez de fusion. La vraie question, c'est la concentration, pas la fusion.

Sénateur Meighen: Cela ne compte-t-il pas que l'on parle de concentration des pouvoirs entre quatre banques plutôt qu'entre six?

M. Burns: C'est exact. Cela ne change rien.

Le sénateur Meighen: C'est une perspective intéressante. Cela ajoute foi à ce que vous dites au sujet des banques qui s'ouvrent à la concurrence et qui ne restreignent pas la concurrence là où elle existe déjà à un degré significatif.

Vous êtes un citoyen, et je suis le ministre des Finances. J'accepte toutes ces recommandations et je n'importe pas la restriction sur la propriété — c'est-à-dire, la règle du 10 p. 100 — au domaine des assurances, mais je la maintiens pour les banques. Serait-ce judicieux ou serait-il préférable de l'abolir?

M. Burns: La règle du 10 p. 100 existe pour tous les ministres des Finances de notre pays depuis les 40 ou 50 dernières années. Cette règle sert à maintenir le statut de nos principales banques à charte, ce qui est très important. En raison de la concentration, ce sont des instruments extrêmement importants pour le gouvernement fédéral. Je ne pense pas que vous soyez terriblement intéressé à voir cela venir d'Amsterdam, de Francfort ou de New York. C'est pour cette raison que le 10 p. 100 est là. Malgré notre souhait de le voir disparaître, si l'on considère le côté pratique, je soupçonne qu'on va le conserver pour les banques.

Lorsque quelque chose inquiète les banques, en raison de leur extrême importance dans la structure financière du pays, on le transfère aux compagnies d'assurance-vie. Pourquoi cela se passe-t-il ainsi? De la façon dont fonctionnent les choses, la distribution alimentaire est contrôlée par trois entreprises. Je pense que la nourriture est plus importante pour la plupart des gens que

10 per cent rule on grocery chains, although that is a significant part of everyone's budget. How far do you want to take this thing?

The Chairman: Mr. Burns, I want to go back to two things you said earlier about documenting the history of the 10 per cent rule and the 25 per cent foreign ownership rule for insurance companies.

I am not disputing that. However, you did not point out, but could have, that the creation of large mutual companies in Canada was done precisely to avoid foreign ownership.

Mr. Burns: Yes.

The Chairman: Therefore, I think you will agree that ensuring that major financial institutions do not fall into foreign hands has been Canadian public policy for 30 years or more.

You then went on to say that we changed the ownership rules in 1992, so why would we consider changing them again now? It is a bit disingenuous in that, when four of the top five mutual companies are in the process of demutualizing, there has been a fundamental shift in the marketplace. There must be some kind of policy because, as you said before, under national treatment you cannot put a domestic ownership policy in place.

If one assumes that the longstanding Canadian policy of 40 years of ownership of major financial institutions in Canadian hands is to remain and if demutualization is to occur, what policy options do we have other than some form of limitation of ownership? We would be happy to look at other options.

The issue is not 10 per cent or 20 per cent, but that is the dilemma we face. We fully understand that it creates a problem for you because you are the one who must be grandfathered because of history. That is why your grocery store analogy is true but not relevant. What has changed since 1992 — and this is a fundamental change — is that unless some policy change occurs, four of the top five companies will be on the market and available for foreign purchase. There is nothing we can do about that except change the law. The question is how we change the law?

Mr. Burns: The law that governs us as of 1992 is 65 per cent, 35 per cent widely held. That was arrived at because the original papers started out at 10 per cent. About five years later, we got them up to 65.

The Chairman: You are fairly good negotiators.

Mr. Burns: It is very tiring.

The Chairman: I understand where you are, but you must understand our frustration, namely, that we want to maintain Canadian ownership. We are trying to find a policy. I understand

l'assurance-vie. Les grandes chaînes alimentaires n'ont pas la règle du 10 p. 100, même si la nourriture constitue une part significative du budget de chacun. Jusqu'où voulons-nous aller avec cette chose?

Le président: M. Burns, j'aimerais revenir sur deux choses que vous avez dites précédemment concernant l'histoire du 10 p. 100 et de la règle du 25 p. 100 sur la propriété étrangère pour les compagnies d'assurance.

Je ne conteste pas cela. Cependant, vous n'avez pas indiqué, mais vous auriez pu, que la création des grandes sociétés mutuelles d'assurance au Canada a eu lieu précisément pour éviter la propriété étrangère.

M. Burns: Oui.

Le président: En conséquence, je pense que vous admettez que depuis plus de 30 ans la politique gouvernementale a veillé à ce que les grandes institutions financières ne tombent pas en mains étrangères.

Vous avez ensuite dit que nous avons changé les règles sur la propriété en 1992, alors pourquoi envisagerions-nous de les modifier à nouveau maintenant? C'est un peu déloyal, lorsque quatre des cinq plus grandes sociétés mutuelles d'assurance sont en train de se retirer de la forme mutuelle, il s'agit d'un changement fondamental pour le marché. Il doit y avoir une certaine forme de politique parce que, comme vous l'avez dit plus tôt, en vertu du traitement national, il est impossible de mettre en place une politique de contrôle intérieur en matière de propriété.

Si l'on suppose que la politique canadienne qui date de 40 ans concernant la propriété des grandes institutions financières par des intérêts canadiens est maintenue et que le retrait de la forme mutuelle se produit effectivement, quelles options politiques s'offrent à nous à part une certaine forme de restriction de la propriété? Il nous ferait plaisir d'envisager d'autres possibilités.

Le problème, ce n'est pas 10 p. 100 ou 20 p. 100, mais plutôt le dilemme auquel nous faisons face. Nous comprenons très bien que cela vous crée un problème parce que vous êtes celui qui devrait avoir des droits acquis. C'est pour cette raison que votre analogie avec l'épicerie est vraie, mais non pertinente. Ce qui a changé depuis 1992 — et il s'agit d'un changement fondamental — c'est qu'à moins d'un changement à la politique, quatre des cinq plus grandes compagnies seront disponibles pour l'achat par des étrangers. Il n'y a rien que nous ne puissions faire à ce sujet, sauf de changer la loi. La question est de savoir comment nous changeons la loi.

M. Burns: La loi à laquelle nous sommes assujettis depuis 1992 est celle du 65 p. 100 et du 35 p. 100, tranche qui doit être détenue par un grand nombre de personnes. Nous sommes parvenus à cela parce que les documents à l'origine ont commencé à 10 p. 100. Environ cinq ans plus tard nous avons atteint 65.

Le président: Vous êtes de très bons négociateurs.

M. Burns: C'est très fatigant.

Le président: Je comprends votre point de vue, mais vous devez comprendre notre frustration, à savoir que nous voulons maintenir la propriété canadienne. Nous essayons de trouver une

that you do not like the 10 per cent figure, but to follow your suggestion requires that we give up a policy that has been active in this country for decades.

Mr. Burns: Yes, but only for banks.

The Chairman: It has been active for insurance companies. That is why we have had the 25 per cent rule for a long time and that is why we created mutual companies.

Mr. Burns: It was 25 per cent for votes.

When Power Corporation acquired Great-West Life, 55 per cent of the company was owned by Americans, but they could only vote 25.

The Chairman: There may be a way to do it that limits the voting shares. However, since we cannot distinguish between Canadian and Americans because national treatment does not allow that, we need a policy that cannot be based on speculation about whether Americans will buy it or not.

Mr. Johnson: Conversely, will we prejudice Canadian companies and Canadian owners against speculation?

The Chairman: That has been the policy for 40 years in this country.

Mr. Johnson: Let me say, though, that there has been a trend in recent years for foreigners to leave the Canadian industry. We have seen Prudential and Metropolitan leaving in recent years. There has not been a flood of foreigners coming in to acquire major pieces of the industry. Both Great-West and London Life have been stock companies for generations.

Senator Meighen: Why do you think that is so?

Mr. Johnson: As Mr. Burns was saying a few minutes ago, they would not be leaving if they found they were able to make money.

The Chairman: There is a difference, and you know this from your own business, between coming in and trying to set up a business to compete with existing big players and being able to buy one of the existing big players.

Senator Meighen: Hongkong Bank told us that in graphic terms. That is the dilemma.

Mr. Burns: I would say it has occurred to us that in Ottawa there are thousands upon thousands of very brainy people, and if someone asked them to come up with an answer, they probably should be able to come up with it. If they cannot, maybe we will.

The Chairman: All I am saying is that, in 40 years, no government of any stripe has managed to solve it other than through an ownership rule.

Mr. Burns: I am sure you are all aware of the fact that two of the larger companies that are demutualizing are already substantially foreign-owned.

politique. Je comprends que vous n'aimiez pas le chiffre de 10 p. 100, mais si nous suivions votre suggestion, il nous faudrait abandonner une politique qui est en vigueur dans ce pays depuis des décennies.

M. Burns: Oui, mais seulement pour les banques.

Le président: Elle s'applique aussi aux compagnies d'assurance. C'est pour cette raison que nous avons longtemps eu la règle du 25 p. 100 et que nous avons créé des sociétés mutuelles.

M. Burns: C'était 25 p. 100 pour les votes.

Lorsque Power Corporation a acquis Great-West Life, 55 p. 100 de la compagnie était la propriété des Américains, mais ils ne pouvaient voter qu'à 25.

Le président: Il doit exister une façon de faire qui limite les actions avec droit de vote. Cependant, comme nous ne pouvons établir de distinction entre ce qui est américain et ce qui est canadien parce que le traitement national ne le permet pas, nous avons besoin d'une politique qui ne peut se fonder sur des suppositions à savoir si les Américains vont ou non acheter.

M. Johnson: Inversement, est-ce que nous préviendrions les compagnies canadiennes et les propriétaires canadiens contre les spéculations?

Le président: C'est la politique qui existe depuis 40 ans dans ce pays.

M. Johnson: Laissez-moi cependant vous dire que depuis quelques années les étrangers ont tendance à délaisser l'industrie canadienne. Nous avons vu partir la Prudentielle et la Métropolitaine au cours des dernières années. Nous ne sommes pas envahis par les étrangers qui veulent acquérir les pièces majeures de l'industrie. Great-West et London Life sont des compagnies à capital-actions depuis des générations.

Le sénateur Meighen: Pourquoi pensez-vous qu'il en est ainsi?

M. Johnson: Comme le disait M. Burns, il y a quelques minutes, elles ne partiraient pas si elles pensaient qu'elles peuvent faire de l'argent.

Le président: Il y a une différence, et vous le savez en raison de vos connaissances du milieu, entre venir ici et établir une entreprise pour concurrencer les gros joueurs existants et être capable d'acquérir un de ces gros joueurs.

Le sénateur Meighen: La Hongkong Bank nous a dit cela en termes imagés. C'est là le dilemme.

M. Burns: Je dirais que ce qui nous arrive c'est qu'à Ottawa il ya des milliers et des milliers de brillants cerveaux, et si quelqu'un leur demande de trouver une réponse, ils y arriveront probablement. S'ils ne le peuvent pas, peut-être le pourrons-nous.

Le président: Tout ce que je dis, c'est qu'en 40 ans, aucun gouvernement quelle que soit son allégeance, n'a réussi à régler le problème autrement que par la règle de la propriété.

M. Burns: Je suis certain que vous savez que deux des grosses compagnies qui se retirent de la forme mutuelle sont déjà en grande partie sous contrôle étranger.

Senator Meighen: My last question pales into insignificance compared to that dilemma that we face, but it has to do with holding companies. Could you talk a bit more about that? It seems to some of us that MacKay said holding companies are great but then he proceeded to talk a lot about the regulation of holding companies, which led some of us to wonder what is the difference between a regulated holding company and a parent-subsidiary relationship. So, back to a sort of unregulated holding company, is it possible to have, whatever the term is, a ringed fence, a regulated subsidiary under the aegis of an unregulated holding company and still maintain a level playing field?

Mr. Burns: I think the OSFI already has the powers and capacity, if it chooses, to reach into the holding company.

Senator Meighen: They think it will be very difficult to regulate it.

Mr. Burns: If they think they have been busy so far, good luck. If they start to get into the holding company, they will have to increase their employment by a multiple of 100. It gets very complicated. What you really want to do is to protect the regulated financial institutions. The depositors, the people with money, are the ones you are trying to protect. The way the thing is structured now, if you took the trouble to really study it, you could not squeeze a mouse through it. What are they worrying about? Are they worrying that someone way up here will do something? If they are doing the job as a regulatory body, they will not worry about that because there is no capacity to attack or otherwise misuse the customers' money.

I guess a regulator would prefer a subsidiary. It is easier because he has the regulated company and just drives straight down into the subsidiary. That is easy. The problem with the holding company is that he has a whole bunch of things going on up there, and all he is watching for is that they do not use the creditworthiness or assets of the regulated company and lose it over selling bananas to someone or some other crazy idea. There are some good examples in the history in Canada of regulated institutions that got into holding companies and lost a lot of money. I can see that they would sooner have it the other way around. It is easier for them to have the problem going on down here than up there. Do they have the capacity now? If the OSFI chose to chase up to our holding company, Lifeco, which is the one that is listed, can they gumshoe around there any day they want? Of course. It would be a big waste of their time because there is nothing there, but they are welcome to look.

Senator Kolber: Leaving aside the question of whether you allow foreigners to buy or not buy, talking about the 10 per cent rule, can you make a really good case that it is a better thing for the financial industry in Canada to allow dominant ownership in almost any company? Obviously you will tell me that the Desmarais family have been terrific stewards of Power Corporation, and they have been. There is absolutely no argument

Le sénateur Meighen: Ma dernière question n'est rien à comparer au dilemme auquel nous faisons face, mais elle a trait aux sociétés de portefeuille. Pourriez-vous en parler un peu plus? Il nous semble que le groupe MacKay a dit que les sociétés de portefeuille sont extraordinaires, mais par la suite il parle abondamment de la réglementation des sociétés de portefeuille, ce qui a amené certains d'entre nous à se demander quelle est la différence entre une société de portefeuille réglementée et une relation filiale-société mère. Ainsi, si nous revenons à une forme de société de portefeuille non réglementée, est-il possible d'avoir, quel que soit le terme, une obligation d'utiliser l'argent à un usage particulier, une filiale réglementée sous l'égide d'une société de portefeuille non réglementée et de maintenir un équilibre?

M. Burns: Je pense que le BSIF a déjà les pouvoirs et la capacité, s'il en fait le choix, de réglementer les sociétés de portefeuille.

Le sénateur Meighen: Ils pensent qu'il sera très difficile de les réglementer.

M. Burns: S'ils pensent qu'ils ont été occupés jusqu'ici, bonne chance. S'ils commencent à se mêler des sociétés de portefeuille, ils devront multiplier le nombre de leurs employés par 100. C'est très compliqué. Ce que vous voulez faire en réalité, c'est de protéger les institutions financières réglementées. Les déposants, les gens qui ont de l'argent, sont ceux que vous essayez de protéger. De la façon dont les choses sont structurées maintenant, si vous prenez la peine de l'étudier, vous ne pouvez pas y attraper une souris. De quoi s'inquiète-t-on? Craint-on que quelqu'un fasse quelque chose? S'ils font leur travail en tant qu'organisme de réglementation, ils ne s'inquiéteront pas de cela parce qu'il n'est pas possible d'attaquer ou de faire mauvais usage de l'argent des clients.

J'imagine qu'un organisme de réglementation préférera une filiale. C'est plus facile parce qu'il a la compagnie réglementée et n'a qu'à se diriger directement vers la filiale. C'est simple. Le problème avec une société de portefeuille, c'est qu'il y a tout un tas de choses qui se passent et que tout ce qu'il a à surveiller c'est qu'elle n'utilise pas la capacité d'emprunt ou les actifs de la compagnie réglementée en risquant de les perdre en vendant des bananes à quelqu'un ou quelque autre idée folle. Nous avons au Canada de bons exemples d'institutions réglementées qui sont devenues des sociétés de portefeuille et qui ont perdu beaucoup d'argent. Je vois que ce pourrait bientôt être la situation inverse. Il est plus facile pour eux d'avoir le problème vers le bas que vers le haut. Maintenant, ont-ils la capacité? Si le BSIF a choisi de poursuivre notre société de portefeuille, Lifeco, qui est celle qui se trouve sur la liste, peuvent-ils jouer au détective privé n'importe quand? Évidemment. Ce serait une grosse perte de temps parce qu'il n'y a rien là, mais ils sont les bienvenus s'ils veulent chercher.

Le sénateur Kolber: Si l'on met de côté la question de savoir si vous permettez à des étrangers d'acheter ou de ne pas acheter et si l'on revient à la règle du 10 p. 100, avez-vous de bons arguments pour prouver qu'il est préférable pour l'industrie financière au Canada de permettre une propriété dominante dans presque toutes les compagnies? Évidemment, vous me direz que les membres de la famille Desmarais ont été des organisateurs

about that. On the other side of the coin, Royal Trust was owned and that went down the tubes. You folks owned Montreal Trust and sold it to BCE, I think, and that went down the tubes. The Belzbergs had First City and that went down the tubes. Central Trust went down the tubes. How would you legislate it? I do not see any empirical evidence that is dominant on either side of the question.

Mr. Burns: I do not think that there is any legislation that exists in the world that will ever legislate good management, to start with. There has been lousy management in widely held corporations just as there has been in closely held corporations.

Senator Kolber: There has been terrific management in widely held corporations, too. The Canadian banks have done spectacularly well over the last number of years, and you might say, they are each the fiefdom of the CEO. How do you come to grips with this kind of thing?

Mr. Burns: We hold the view that no one has been able to prove to our satisfaction, or anyone else's, that one model is better than the other. It is as simple as that.

Senator Kolber: How do you legislate it?

Mr. Burns: How can you legislate it? I guess the marketplace, if it is a real marketplace, has to permit failure.

Senator Kolber: In other words, leave it wide open and the chips will fall where they may.

Mr. Burns: If it is failure due to chicanery, that is the job of the regulator. If it is failure because management was dumb, I do not know how you will pass laws to protect the world from stupid people.

Senator Kolber: The regulator wants to protect Canadians from stupid people.

Senator Kroft: Mr. Burns, your organization has done all sorts of business in all sorts of countries and on a substantial scale. Have you, to your recollection, ever been unable to complete a transaction because your Canadian banker was not big enough?

Mr. Burns: No.

Senator Kroft: The second question is unrelated to the first. This, for me personally, is an important final question. We have heard a wide range of opinions as to the intentions and capacities of foreign, particularly American, banks in the Canadian economy. We have heard, on the one hand, Mr. Godsoe and others saying, "Do not worry about it. They have tried it before, they have looked at it, we are good enough, they are no concern." We have also had others say, "Unfortunately they are of no concern because they are not going to come in and fill gaps that need filling." Then we have had others, most particularly the banking industry, say, "We have to be so vigilant because, if we look away for one minute, they will come in and overwhelm us."

My final question is very general. Based on your experience in the financial industry, what would your perception be of either the

sensationnels pour Power Corporation, et ils l'ont été. Il n'y a absolument rien à redire à cela. Par ailleurs, Royal Trust était votre propriété et c'est tombé à l'eau. Vous étiez propriétaire de Montreal Trust et vous l'avez vendue à BCE, je pense, et c'est tombé à l'eau. Les Belzbergs étaient propriétaires de First City, et c'est tombé à l'eau. Central Trust est tombée à l'eau. Comment vous y prendriez-vous pour légiférer? Je ne vois aucune preuve qui favorise plus un côté que l'autre.

M. Burns: Je ne pense pas qu'il existe dans le monde aucune loi pour légiférer sur la bonne gestion. Il y a eu de la mauvaise gestion autant dans les sociétés à grand nombre d'actionnaires que dans les sociétés à peu d'actionnaires.

Le sénateur Kolber: Il y a eu des exemples de gestion épouvantable dans les sociétés à grand nombre d'actionnaires, aussi. Les banques canadiennes ont été spectaculaires au cours des dernières années, et vous devez dire, qu'elles sont le fief du chef de la direction. Comment allez-vous attaquer à ce genre de chose?

M. Burns: Nous maintenons que personne n'a été capable de prouver à notre satisfaction, ou à celle de quiconque, qu'un modèle est meilleur que l'autre. C'est aussi simple que cela.

Le sénateur Kolber: Comment légiférez-vous?

M. Burns: Comment peut-on légiférer? Je suppose que le marché, si c'est un marché réel, doit permettre l'échec.

Le sénateur Kolber: En d'autres mots, laissez tout grand ouvert et les éclats retomberont là où ils le doivent.

M. Burns: Si cet échec est dû à des chicanes, c'est alors le travail de l'organisme de réglementation. Si l'échec est dû à la faiblesse de la gestion, je ne sais pas comment on peut adopter des lois pour protéger le monde des gens stupides.

Le sénateur Kolber: L'organisme de réglementation veut protéger les Canadiens contre les gens stupides.

Le sénateur Kroft: Monsieur Burns, votre organisation a fait des affaires un peu partout dans le monde, à grande échelle. Vous est-il arrivé, selon votre souvenir, d'être incapable de compléter une transaction parce que votre banquier canadien n'était pas assez gros?

M. Burns: Non.

Le sénateur Kroft: La deuxième question n'a pas de lien avec la première. C'est une question qui est importante, pour moi personnellement. Nous avons entendu une large éventail d'opinions quant aux capacités et aux intentions des banques étrangères, particulièrement américaines, par rapport à l'économie canadienne. Nous avons entendu, d'une part, M. Godsoe et d'autres dire: «Ne vous en faites pas avec cela. Elles ont déjà essayé, elles ont examiné le cas, nous sommes assez bons, il n'y a rien à craindre». D'autres nous ont dit: «Malheureusement, elles ne sont pas intéressantes parce qu'elles ne viendront pas remplir les lacunes qui existent». Puis, d'autres encore, plus particulièrement du secteur bancaire, nous ont dit: «Nous devons être très vigilants parce que si nous détournons notre regard une minute, elles vont venir et nous envahir».

Ma dernière question est très générale. Selon votre expérience du secteur financier, quelle est votre perception quant à la menace

threat or the potential threat that American banks pose to the Canadian financial system?

Mr. Burns: The potential for American or any other banks to come into Canada in a hurry and do well would only exist if the sector they were in was being badly run; if it were charging too much or providing sloppy service. I do not know why anyone worries too much about large American banks. They would be vastly more interested in carving their way into California, which is as big as Canada and a lot richer. We are not at the top of everyone's list of most desirable places.

Any foreign institution of size — bank, insurance company or any other — would look at Canada as not an easily contestable market. I started out by saying that I think we have a pretty good system here. It covers pretty well all the bases.

No one comes charging into a new environment or a new situation unless they see a fairly quick and easy opportunity. If the unit costs of any institution are too high, they will come in and kill you. The major job of an institution in protecting itself is to get its unit costs down where they cannot hurt you. Fidelity, which is the biggest, runs its business on a little less than 30 basis points.

We were very conscious of that at Investors Group and we decided that we had to get down to 30 because they were going to come here. Sure enough, two weeks later, in they came. They do not scare us now, because we can match them. If they want to start cutting prices, we will cut them too, and we will not go broke. If you want to protect yourself, you had better get your own shop in first class order, then you will have nothing to be afraid of.

The Chairman: Thank you, Mr. Burns and Mr. Johnson, for appearing.

Senators, on your behalf, I should like to thank all our staff; the clerk and his staff, our research staff, and the translators and Hansard reporters who have been with us for the past six weeks, as well as the hangers-on sitting along the back wall who have travelled around the country with us. We really appreciate the work that all the staff has done.

Thank you very much.

The committee adjourned.

ou à la menace potentielle que les banques américaines constituent pour le régime financier canadien?

M. Burns: La possibilité que les banques américaines ou d'autres se ruent au Canada et y réussissent existe seulement si le secteur qui les intéresse est mal géré; si on exige des frais trop élevés ou si on offre un service relâché. Je ne sais pas pourquoi tout le monde s'en fait tant à propos des grosses banques américaines. Elles seraient immensément plus intéressées à se tailler une place en Californie, qui est aussi grosse que le Canada et beaucoup plus riche. Nous ne sommes pas au sommet du palmarès des endroits les plus recherchés.

Toute institution étrangère de taille — banque, compagnie d'assurance ou autre — considère le Canada comme un marché qui n'est pas si facilement contestable. J'ai commencé en disant que je pense que nous avons un très bon système ici. Il couvre assez bien toutes les bases.

Personne ne va se précipiter dans un nouvel environnement ou une nouvelle situation à moins d'y déceler une bonne opportunité. Si les coûts unitaires d'une institution sont trop élevés, ils vont venir et vous éliminer. La principale tâche d'une institution pour ce qui est de sa propre protection, c'est de maintenir des coûts unitaires faibles, qui ne dérangeront pas le client. Fidelity, qui est la plus importante, fonctionne sur une base d'un peu moins de 30 points.

Le Groupe Investors est très conscient de cela et nous avons décidé de descendre à 30 parce qu'ils s'appropriaient à venir ici. Effectivement, deux semaines plus tard, ils sont venus. Ils ne nous effraient pas parce que nous pouvons les égaler. S'ils veulent essayer de réduire les prix, nous les réduirons aussi, et nous ne ferons pas faillite. Si vous voulez vous protéger, vaut mieux avoir une boutique parfaitement en ordre, alors vous n'aurez peur de rien.

Le président: Merci monsieur Burns et monsieur Johnson de votre présence.

Sénateurs, en votre nom, j'aimerais remercier tout le personnel: le greffier et son personnel, l'équipe de recherche, les traducteurs et les sténographes parlementaires qui ont passé les six dernières semaines avec nous, ainsi que les vétérans assis le long du mur arrière qui ont voyagé avec nous dans tout le pays. Nous apprécions vraiment le travail de toute l'équipe.

Merci beaucoup.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Public Works and Government Services Canada —
Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada —
Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

Morning sitting

From the Business Development Bank of Canada:

Mr. Michel Vennat, Chairman of the Board; and

Mr. François Beaudoin, President and Chief Executive Officer.

From ING Bank of Canada:

Mr. Arkadi Kuhlmann, President and Chief Executive Officer.

From the Export Development Corporation:

Mr. Ian Gillespie, President and Chief Executive Officer.

From the Canadian Federation of Independent Business:

Ms Catherine S. Swift, President and Chief Executive Officer;

Mr. Brien G. Gray, Senior Vice-President, Policy and Provincial Affairs; and

Mr. Garth White, Vice-President, National Affairs.

Afternoon sitting

From the National Anti-Poverty Organization:

Ms Laurie Rektor, Executive Director.

From the National Council of Women of Canada:

Ms Elizabeth Hutchinson, President;

Ms Helen Saravanamuttoo, Vice-President; and

Ms Shirley McBride, Convenor of Economics.

From the Council of Canadians:

Mr. Peter Bleyer, Executive Director; and

Mr. Jamie Dunn.

From the Power Corporation of Canada:

Mr. Jim Burns, President, Power Corporation of Canada and Chairman, Great West Life; and

Mr. Ted Johnson, Counsel.

Séance de l'avant-midi

De la Banque de développement du Canada:

M. Michel Vennat, président du conseil; et

M. François Beaudoin, président-directeur général.

De ING Bank of Canada:

M. Arkadi Kuhlmann, président-directeur général.

De la Société pour l'expansion des exportations:

M. Ian Gillespie, président-directeur général.

De la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante:

Mme Catherine S. Swift, présidente-directrice générale;

M. Brien G. Gray, vice-président principal, Politique et Affaires provinciales; et

M. Garth White, vice-président, Affaires nationales.

Séance de l'après-midi

De l'Organisation nationale anti-pauvreté:

Mme Laurie Rektor, directrice exécutive.

Du Conseil national des femmes du Canada:

Mme Elizabeth Hutchinson, présidente;

Mme Helen Saravanamuttoo, vice-présidente; et

Mme Shirley McBride, responsable du groupe de travail en économique.

Du Conseil des Canadiens:

M. Peter Bleyer, directeur exécutif; et

M. Jamie Dunn.

De la Power Corporation du Canada:

M. James Burns, président, Power Corporation du Canada et président du conseil, Great West Life; et

M. Ted Johnson, avocat-conseil.

